



Città di Alessandria



# LE BOTTEGHE STORICHE DI ALESSANDRIA



FONDAZIONE  
CASSA DI RISPARMIO DI ALESSANDRIA



LE BOTTEGHE  
STORICHE  
DI ALESSANDRIA

# INDICE

|     |                                                                                                            |
|-----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 05_ | GIANFRANCO CUTTICA DI REVIGLIASCO<br><i>Sindaco della Città</i>                                            |
| 06_ | MATTIA ROGGERO<br><i>Assessore al Commercio, Marketing territoriale<br/>e Turismo Città di Alessandria</i> |
| 07_ | LUCIANO MARIANO<br><i>Presidente Fondazione Cassa di Risparmio Alessandria</i>                             |
| 07_ | GIAN PAOLO COSCIA<br><i>Presidente Camera di Commercio Alessandria-Asti</i>                                |
| 09_ | ROBERTO CAVA<br><i>Presidente Alexala</i>                                                                  |
| 11_ | INTRODUZIONE DI ROBERTO GILARDENGO                                                                         |
| 13_ | ALLI DUE BUOI ROSSI                                                                                        |
| 14_ | ANFOSSI ROMANO                                                                                             |
| 16_ | ANTICA TABACCHERIA TOSI                                                                                    |
| 18_ | AR.TE.GO.                                                                                                  |
| 19_ | ARGENTERIE SACCO                                                                                           |
| 20_ | BAGLIANO                                                                                                   |
| 22_ | BAR DEL POPOLO                                                                                             |
| 23_ | BAR GIPSY                                                                                                  |
| 24_ | BAR LEO                                                                                                    |
| 25_ | BIZAAR                                                                                                     |
| 26_ | BORSA IMMOBILIARE ALESSANDRIA                                                                              |
| 27_ | BOTTEGA DEL MAIALE                                                                                         |
| 28_ | CANE GIOVANNI PRODOTTI PANETTERIA                                                                          |
| 29_ | CEREDA E PANIZZA                                                                                           |
| 30_ | COLORIFICIO CASTAGNA                                                                                       |
| 31_ | COLTELLERIA BOIDO                                                                                          |
| 32_ | CRESTA DI VIA SAN LORENZO                                                                                  |
| 33_ | ENOTECA BOIDO                                                                                              |
| 34_ | FARMACIA CENTRALE DI ZUCCOTTI CARLO                                                                        |
| 35_ | FARMACIA OSIMO DI MARCELLO PITTALUGA                                                                       |
| 36_ | FERRARI 1908                                                                                               |
| 38_ | FORLINI ANGELA                                                                                             |
| 39_ | FOTO CINE CHIAROTTI                                                                                        |
| 40_ | FOTO TORLETTI                                                                                              |
| 41_ | GASTRONOMIA ADAMO                                                                                          |

|     |                               |
|-----|-------------------------------|
| 42_ | GIOIELLERIA CAMURATI          |
| 43_ | GIOIELLERIA FERRANDO          |
| 44_ | GIPSY FLORI                   |
| 45_ | IMMOBILIARE STURLA            |
| 46_ | KIMONO                        |
| 47_ | L'ALBERO                      |
| 48_ | LATTERIA GILARDENGI           |
| 49_ | LIBRERIA BERARDINI            |
| 50_ | LINOLEUM DI GRASSI            |
| 51_ | LOMBARDI LAMPADARI            |
| 53_ | MACELLERIA ROSSINI FELICE     |
| 54_ | MELCHIONNI GROUP              |
| 57_ | MERCERIA BARCELLONA           |
| 58_ | MIMMO&SAVERIO COIFFEURS       |
| 59_ | MORIONI MARINO                |
| 60_ | OROLOGERIA FRACCHIA           |
| 61_ | OROLOGERIA LUIGI REGALZI      |
| 62_ | OTTICA BIGOTTI                |
| 63_ | PANETTERIA PONZANO GIANCARLO  |
| 64_ | PANETTERIA SECCHI             |
| 65_ | PANIFICIO SECHI               |
| 66_ | PARASOLE                      |
| 67_ | PASTICCERIA BONADEO           |
| 68_ | PASTICCERIA GALLINA           |
| 69_ | PASTICCERIA MEZZARO           |
| 70_ | PASTICCERIA ROVIDA SIGNORELLI |
| 71_ | PASTICCERIA ZOCCOLA           |
| 72_ | PASTIFICIO DITTA VERMIGLI     |
| 73_ | PELLETTERIA ROSSI             |
| 74_ | PROFUMERIA PIERA              |
| 75_ | QUAGLI SNC                    |
| 76_ | REPOSI                        |
| 77_ | ROLANDO & CRESTA CORNICI      |
| 78_ | TORREFAZIONE MIKE             |
| 79_ | VALDATA TOURS                 |
| 80_ | VINCIGUERRA VITTORIO          |

Redazione: Via Parnisetti 10 - Alessandria  
Tel. 0131 315200 - Fax 0131 43324

Testi: **Roberto Gilardengo, Alberto Ballerino**

Fotografie: **Cecilia Ammazzalorso**

Grafica e impaginazione: **Cristina Pigoni**

In collaborazione con **Medial pubblicità**  
Via Parnisetti 10 - Alessandria  
Tel. 0131 56364 - Fax 0131 251139

Stampa: **Italgrafica**  
Via Verbano 146 - Veveri (NO)

Direttore editoriale gruppo So.G.Ed.  
**Alberto Marello**

**SUPPLEMENTO AI GIORNALI  
DEL 21 E 23 DICEMBRE 2021  
IL PICCOLO**

Reg. Trib. di Alessandria n. 517/5/1950

**IL NOVESE**

Reg. Trib. di Alessandria n. 149 27/8/1963

**L'OVADESE**

Reg. Trib. di Alessandria n. 485 9/10/1997

Un ringraziamento particolare a **Tony Frisina** per le immagini d'epoca della sua collezione privata.



## GIANFRANCO CUTTICA DI REVIGLIASCO

*Sindaco della Città*



*Del lungo e vivace lavoro* condotto dall'Amministrazione Comunale di Alessandria riguardo alle Botteghe storiche, di cui l'istituzione dell'Albo rappresenta felicemente e tangibilmente l'azione attenta dell'Assessorato al Commercio e Marketing territoriale, risaltano continui rimandi all'essenza stessa delle botteghe, alle loro origini, alla loro storia, al loro divenire, alla loro attuale presenza e fisionomia nella città: il magazine a cura di Katia Mannarino che il giornale Il Piccolo diretto da Alberto Marellò consegna in questi giorni ai lettori è in tal senso, documento fecondo e fedelissimo alle singole realtà indagate e presentate.

Agisce nella forma fresca - ed al contempo robusta come ogni opera compiuta - della pubblicazione, la duplice cura dello studio approfondito da parte dei giornalisti Alberto Ballerino e Roberto Gilardengo e della fotografia di Cecilia Ammazalorso, che danno pienamente ragione dell'intendimento della Città di Alessandria di continuare a prestare attenzione ad uno dei patrimoni più significativi della nostro tessuto urbano.

Ad oggi, in mezzo a tanti cambiamenti, in mezzo a tante stagioni felici e meno felici, gli esercizi commerciali ed artigiani alessandrini - presenze economiche concrete e concretamente funzionali al ruolo dinamico-produttivo del territorio - mostrano ancora la tenacia di quella che possiamo definire un'imprenditoria lungimirante, se è vero che le abitudini di consumo e la percezione dei luoghi urbani, mutano, ma che equilibrio e armonia del vivere affondano spesso nella certezza del continuum e necessitano comunque di un'unione bilanciata tra tradizione ed innovazione. Le botteghe storiche sono esse per prime simbolo di fedeltà alla tradizione e conquista continua dell'innovazione.

Nel fluido scorrere della loro storia, vogliamo rintracciare un tempo precedente a quello di oggi, indispensabile a comprendere la sociologia economica - dove è appunto la componente economica a presentarsi nelle relazioni sociali - insita nella parabola che ha portato le nostre botteghe all'identità piena di oggi. Anche lo sviluppo delle istituzioni risente del ritmo e della vita economica di cui ogni singolo imprenditore è parte ed il dialogo con l'imprenditoria grande e piccola garantisce un' importante percezione della realtà, anche valoriale, circostante.

La considerazione del merito lascia immediatamente spazio all'idea vitale di pensare al richiamo turistico, in una auspicata e reintrodotta pratica degli spostamenti, delle visite, dei viaggi: l'offerta di un luogo desideroso di presentarsi anche attraverso il suo peculiare prodotto commerciale ed artigianale, contrassegnato da un marchio che vuole leggersi, nell'immediatezza dello sguardo, elemento di cultura territoriale.



*La presente pubblicazione* rafforza il convincimento e l'entusiasmo dell'intero progetto gravitante intorno alle "Botteghe storiche".

Un lungo percorso iniziato durante l'850° della nostra Città, partito dalla creazione dell'Albo (con deliberazione comunale che ne approvava il regolamento) e giunto alle relative varie fasi ed iniziative legate all'approfondimento ed alla divulgazione collettiva, come la cerimonia di consegna delle targhe del 19 settembre scorso, senza dimenticare quanto le visite nelle stesse botteghe e le singole interviste con i titolari abbiano però permesso la co-

struzione di detto progetto ed abbiano concorso a delinearlo, assimilarlo e promulgarlo nella sua veste corretta.

La raccolta documentaria del magazine, frutto del lavoro estremamente approfondito di Alberto Ballerino e Roberto Gilardengo, vuole racchiudere in modo puntuale la storia mai scontata di tanti esercizi commerciali ed imprese artigiane, raccontandone peculiarità e meriti.

Nell'arco temporale della loro attività, le nostre botteghe hanno alimentato e fissato la propria identità ed al contempo hanno creato quell'interazione così importante con la nostra Comunità custodendone luoghi dove poter tramandare i segreti di pasticceri, artigiani, farmacisti, sarti, droghieri, barbieri e di tanti altri mestieri.

Sono luoghi che gli alessandrini amano e nei quali i turisti, oggi sempre più attratti da esperienze invitanti, possono assaporare e sentire la storia e le tradizioni della nostra Città.

Nel contempo, questo impianto urbano di matrice storica è il requisito più affascinante per lo sviluppo economico, il privilegio della storia locale imprenditoriale ed artigiana che si tramanda per qualità da generazione in generazione, conservandone i segreti, le insegne ed i brand.

Con le immagini che troverete in queste pagine e con le storie dei luoghi, delle persone e delle famiglie dietro i banchi dei negozi, finalmente le nostre Botteghe avranno un giusto e doveroso riconoscimento per aver sempre investito e creduto nella nostra amata Alessandria.

## LUCIANO MARIANO

*Presidente Fondazione Cassa di Risparmio di Alessandria*



*È con molto piacere* che la Fondazione Cassa di Risparmio di Alessandria sostiene il progetto “Botteghe storiche”, nato per iniziativa dell’Amministrazione Comunale di Alessandria, che ha istituito un albo delle botteghe storiche cittadine.

Particolarmente felice è l’idea di affidare l’illustrazione di tale realtà a questa pubblicazione, strumento agile, e di facile consultazione, che grazie alla collaborazione con il giornale “Il Piccolo”, sarà messa a disposizione della cittadinanza con l’obiettivo di valorizzare e di promuovere le eccellenze alessandrine e quelle attività che hanno mostrato nel tempo la loro vitalità e la capacità

di inserirsi nel tessuto sociale e culturale della città.

Un plauso a tutti coloro che hanno partecipato alla realizzazione di questa iniziativa, che concorrerà alla creazione di percorsi capaci di unire le bellezze artistiche e le iniziative commerciali di pregio della città.

## GIAN PAOLO COSCIA

*Presidente della Camera di Commercio di Alessandria-Asti*



*Un libro* per raccogliere storie di imprese, di famiglie e di vita locale può essere utile per celebrare il nostro passato e valorizzare il nostro futuro, premiando coloro che nel tempo hanno tramesso alle generazioni successive un patrimonio di esperienze e valori imprenditoriali unici e preziosi.

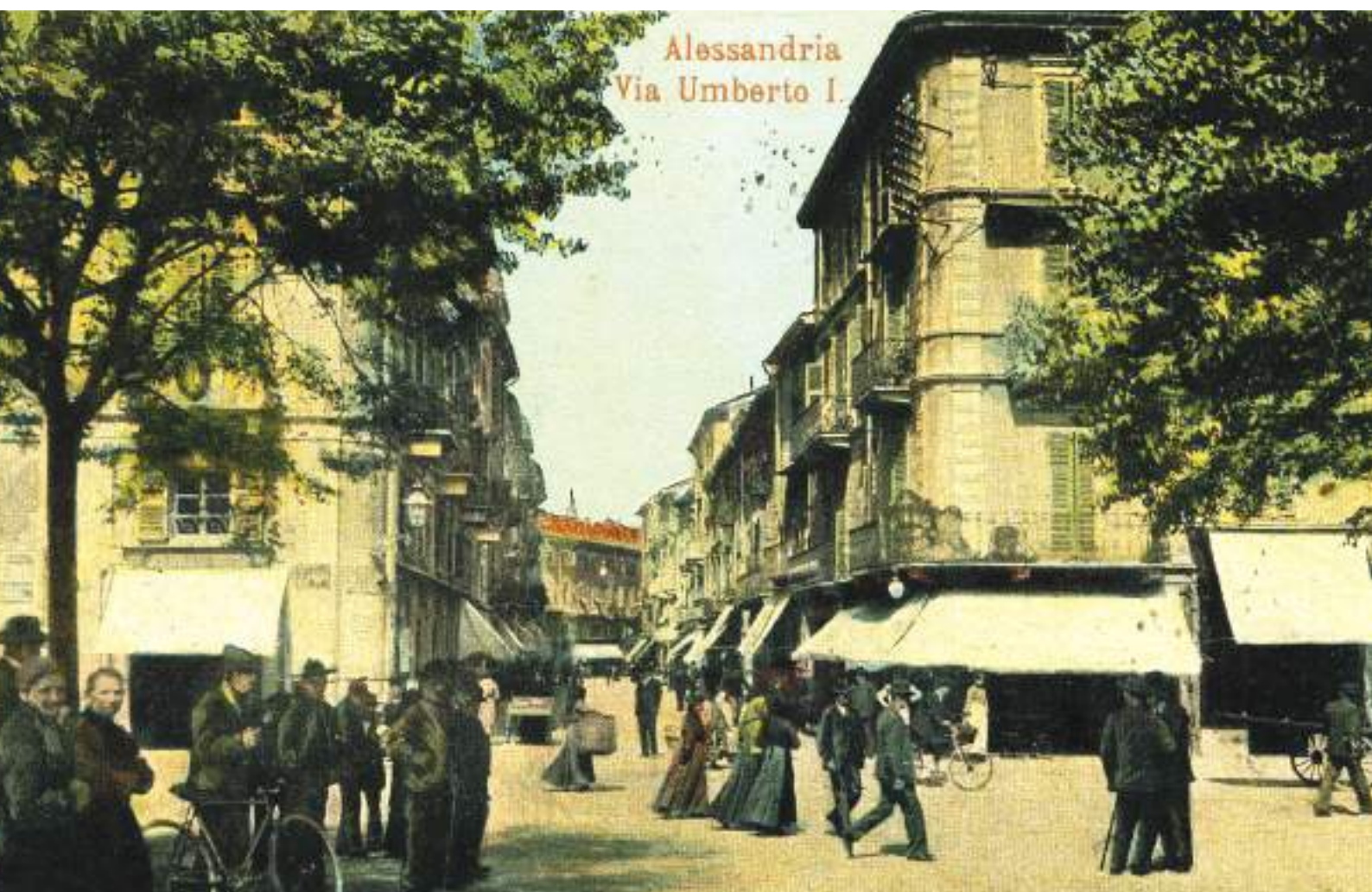
Il valore aggiunto dell’attività delle botteghe storiche alessandrine è senz’altro quello di aver creato benessere per le famiglie dei titolari e dei lavoratori coinvolti, oltre che per l’intera città, in periodi storici difficili non solo negli anni più lontani da noi ma anche nel recente passato, in cui la resilienza di tante aziende è stata messa a dura prova dalla pandemia da Covid-19.

Voglio formulare un grazie sentito da parte della Camera di Commercio per la professionalità che questi artigiani e commercianti continuano a dedicare quotidianamente alle rispettive attività, valorizzando il considerevole e storico tessuto economico-imprenditoriale non solo di Alessandria. Il loro apporto deve continuare ad essere presente e costante per consentire alla città di continuare ad avere un contesto urbano e sociale ricco di tradizioni e di eccellenze, utili per richiamare anche turisti ed appassionati dagli altri territori.





Sopra: Corso Roma; sotto, Via Umberto I (Collezione Tony Frisina)





## ROBERTO CAVA

*Presidente Alexala*



### *Ci fa particolarmente piacere*

la scelta del Comune di Alessandria di muoversi sul fronte del commercio anche in chiave turistica. Noi pensiamo infatti che un turismo attrattivo funzioni e, al tempo stesso, sia fondamentale che il commercio lo sappia valorizzare: si trasforma, a sua volta, in un momento di attrazione. Insomma, l'uno spinge l'altro.

Far sapere che ad Alessandria ci sono botteghe storiche, da visitare, sia per quello che offrono che per la storia che hanno alle spalle, è la conferma che l'amministrazione intende andare avanti in questa direzione. E' evidente che tutto questo non si concluderà

con la consegna delle targhe alle attività, ma rappresenterà un primo passo di una iniziativa che si svilupperà ancora di più. Dunque, il fatto che il Comune punti anche sull'aspetto turistico della città capoluogo è indubbiamente una buona notizia, che personalmente mi rende felice.

Una ulteriore considerazione che mi riguarda dal punto di vista personale la vorrei comunque fare. Avendo vissuto una vita lavorativa nel settore del commercio, mi rende felice constatare come Atl e amministrazione comunale siano sulla stessa lunghezza d'onda.

Che dire degli esercizi che hanno ottenuto questo riconoscimento. Non si può non sottolineare il fatto che siano riusciti brillantemente a superare la crisi del terzo millennio. Per capirci, gli ultimi quarant'anni di lavoro valgono moltissimo. Pensate a quanto è cambiato il mondo dagli anni Ottanta a oggi... Ebbene, loro sono riusciti a restare a galla e ad essere sempre un punto di riferimento. E questo ci fa ancora più piacere. Complimenti!





Sopra: Piazza Marconi; sotto Galleria Guerci 1914 (Collezione Tony Frisina)



# TRADIZIONE E INNOVAZIONE I SEGRETI PER VIVERE A LUNGO

*Per chi crede di sapere tutto di Alessandria* e di conoscerla nelle pieghe di ogni settore, nella fattispecie quello del commercio, sarà probabilmente istruttiva la lettura di questo supplemento, metà magazine e metà libro, che verrà distribuito con il 'Piccolo' odierno. Nel senso che questa granitica convinzione verrà sicuramente incrinata dalle storie delle botteghe e degli imprenditori cittadini che fanno parte dell'albo voluto dall'amministrazione comunale: «*Per rintracciare un tempo precedente a quello odierno, indispensabile a comprendere la sociologia economica - dove è appunto la componente economica a presentarsi nelle relazioni sociali - insita nella parabola che ha portato le nostre botteghe all'identità piena di oggi*», come scrive il sindaco Gianfranco Cuttica di Revigliasco.

Fare il giornalista significa anche scoprire cose nuove, e dovendo raccontare queste realtà ai lettori mi sono personalmente sentito come - credo - si sentiranno loro sfogliando le pagine successive. Entrambi stupiti e piacevolmente sorpresi nel sapere che quel negozio che guardavamo magari distrattamente, passando nelle vie del centro storico, in realtà ha un secolo alle spalle. Altrettanti dicasi per quel bar del sobborgo e per quello studio fotografico della zona di Borgo Rovereto. Stupiti e felici di apprendere che in quella tabaccheria vengono anche da Milano per acquistare sigari di marca. Che per arrivare a definire l'anno di apertura di quella farmacia di corso Roma bisogna addirittura risalire al Medioevo.

L'elenco delle notizie sorprendenti è anche più lungo, ma per non rovinare l'effetto ci fermiamo qui. Una serie di considerazioni sono però necessarie. Aiutano a capire quanto non sia casuale il fatto che queste attività siano riuscite ad attraversare i decenni senza subire i contraccolpi di una crisi che, soprattutto nel terzo millennio, ha messo in ginocchio in particolare il mondo dell'imprenditoria. Continuano a proporre la propria offerta ai loro clienti, ad esempio, perché hanno saputo coniugare tradizione e innovazione, molti puntando sulla vendita online che serve per farsi conoscere anche fuori città, se non addirittura fuori nazione. Dunque affiancando al fondamentale contatto con la gente la comunicazione via web, la cui garanzia di affidabilità arriva dall'insegna del negozio riprodotta sul portale. Hanno in comune, questi storici imprenditori del commercio, la grande passione per il proprio lavoro, la tenacia nel portarlo avanti e un certo stoicismo nel superare le difficoltà che chi si mette in proprio deve quotidianamente affrontare.

Molti negozi hanno mantenuto gli arredi di cinquant'anni fa, altri hanno trasformato i locali ma facendo in modo che, chi varca la soglia di quel particolare esercizio, possa respirare anche oggi quell'atmosfera antica e apprezzare il profumo della qualità. Sono il biglietto da visita di eccellenze in cui il territorio si riconosce e che per questo dovrà aiutare, considerandole come qualcosa di proprio e di prezioso.

Roberto Gilardengo





VIA  
CAVALLI



## Quasi tre secoli di storia nel cuore della città

Quasi tre secoli di storia. Sono il biglietto da visita dell'albergo e del ristorante per antonomasia di una città che ha sempre guardato l'hotel "Alli Due Buoi Rossi" con la considerazione che si ha per una sorta di monumento. Della ristorazione e dell'hotellerie. Parliamo del locale buono che ha attraversato momenti di grande splendore e altri meno felici, ma che oggi ha toccato i 280 anni di vita. E "punta" i 300.

L'albergo numero uno di Alessandria nasce in realtà come semplice locanda, come accaduto anche per altri locali storici che non ci sono più, ad esempio il "Grappolo" tra i ristoranti. Lo fonda, nel 1741, il commerciante di vini e tartufi Antonio Capra, che apre nella città della sua amata un punto di ritrovo dove si potevano far rifocillare i buoi che tiravano i carretti (da qui il nome della locanda) e dove le persone potevano pranzare e fermarsi per la notte. E anche, grazie alla vicinanza con la piazza del mercato, stipulare contratti e vendere bestiame.

Una sorta di autogrill del diciottesimo secolo che nel corso dei secoli ha, ovviamente, cambiato pelle e si è rifatto il

look per arrivare al "4 stelle" odierno. Il 27 settembre del 2000 l'hotel, con annesso il celebre ristorante, diventa di proprietà dell'Immobiliare Capra, la società dei noti imprenditori edili di Spinetta Marengo che l'hanno sempre considerato, come molti alessandrini, l'albergo di famiglia. Quello, per intenderci, dove si fanno le cene aziendali e dove ci si ritrova a Natale. È quasi come un cerchio che si chiude, il passaggio tra il Capra del 1741 e quello del terzo millennio, anche se la concomitanza tra i due cognomi è puramente casuale. Ma forse era scritto da qualche parte che quello fosse il destino dell'attività, come se un filo rosso legasse passato e presente.

Successivamente l'albergo entra a far parte del Mercure Hotel Group per poi tornare, dal 2009, a una gestione esclusivamente alessandrina, una svolta decisa sempre dalla famiglia Capra «perché – spiega il direttore generale Mauro Moro – si è voluta valorizzare la tradizione del marchio e conservarne le caratteristiche di alessandrità. Anche per quanto riguarda la ristorazione, l'ottica è quella di lavorare con i produttori locali e la carta dei vini è



*volutamente sbilanciata per essere la vetrina di un territorio, ragionando su un'area vasta che comprenda ovviamente il Monferrato. Di cui Alessandria è la porta».*

L'autunno e l'inverno sono, per il ristorante "I Due Buoi", un periodo di grandi cambiamenti, con il trasferimento a Olivola, dove in una splendida villa, che consente anche l'organizzazione dei ricevimenti, l'attuale chef Marco Molaro prosegue il discorso di un menu ricercato ma adatto anche ai grandi numeri. In via Cavour rimane aperto, 6 giorni su 7, a pranzo e cena, l'omonimo Bistrot che propone cucina del territorio. Più semplice e diretta, soprattutto tradizionale. L'hotel oggi dispone di 49 camere e ha, ristorante compreso, 35 dipendenti. La proprietà, da diversi anni ha anche in gestione un altro "4 stelle" cittadino, l'Hotel Lux (45 stanze) e ha in procinto un significativo investimento a fianco dello storico albergo. Per non farsi trovare impreparata al terzo secolo di vita.





## La storia parte da Lina, una donna sempre di moda

*La storia di Anfossi parte da Lina Melchionni e non è casuale che in via Migliara, a pochi metri di distanza, siano nati e cresciuti i due colossi dell'abbigliamento che hanno rappresentato - e rappresentano - Alessandria, avviati da due fratelli: Lina e Piero.*



La storia di Anfossi parte da Lina Melchionni e non è casuale che in via Migliara, a pochi metri di distanza, siano nati e cresciuti i due colossi dell'abbigliamento che hanno rappresentato - e rappresentano - Alessandria, avviati da due fratelli: Lina, appunto, la più vecchia di quattro, e Piero, il noto "commendatore" del commercio.

Ma se Piero era il commendatore, Lina, classe 1905, è stata la regina del commercio alessandrino. Inizia come ambulante ed è una bambina di neanche 6 anni quando la mandano a vendere fazzoletti sulla piazza del mercato. Sposata con il professor Anfossi, noto medico, ha nel suo dna la vocazione dell'imprenditrice che la porta nel 1937 ad acquistare dal dottor Michele Pittaluga un magazzino di una cinquantina di metri quadri, a poca distanza dall'attuale sede. È l'inizio di una attività di successo che per un po' condivide con il fratello Piero per poi scindersi, pur continuando a lavorare per il celebre vicino ma, nel contempo, proseguendo con impegno e capacità nei propri negozi.

La svolta di Anfossi Moda avverrà quando il figlio Romano, dopo gli studi, inizia a seguire direttamente l'azienda.





Aumentano i punti vendita che vengono aperti all'angolo con via Migliara, in corso Roma e in via San Lorenzo, di fronte a quello odierno: «Ma il vero motore è sempre stata lei - chiarisce subito Romano -, bravissima a mandare avanti l'attività al dettaglio e all'ingrosso, maestra di tanti: tra gli altri, anche l'ex sindaco Felice Borgoglio. Aveva la grande capacità di rapportarsi con le persone. La mamma è stata il regalo più bello che mi ha fatto la vita».

Lina Anfossi si è spenta nel 2009, alla veneranda età di 104 anni. Centenaria, era stata ospite di una trasmissione Rai e a Fiumicino aveva sdegnosamente rifiutato

la sedia a rotelle che le era stata inviata per aiutarla a raggiungere più facilmente gli studi televisivi.

Giusto per capire...

Naturalmente anche Romano Anfossi ha il piglio dell'imprenditore. A 23 anni apre la Camiceria Roman e inizia a seguire direttamente i negozi del gruppo che, negli anni Novanta, arriva ad avere una settantina di dipendenti: «Via Migliara – sottolinea – era la strada dell'abbigliamento con due punti vendita così importanti, uno vicino all'altro, che scoraggiavano chi da fuori volesse aprire attività dello stesso genere. C'era lavoro per tutti. Purtroppo Alessandria, nel corso degli anni, non ha saputo sfruttare la propria posizione geografica che dovrebbe privilegiarla, in teoria e in potenza, rispetto ad altre città. Noi, come azienda, ne abbiamo sempre sfruttato la grandezza fino a che ha funzionato l'hinterland. Poi, inesorabilmente, la città ha perso quote di mercato e adesso i negozi di qualità si contano, a essere generosi, sulle dita di due mani».

L'Anfossi del terzo millennio ha mantenuto quella che è sempre stata la sua parola d'ordine: eleganza. Sia per la linea degli abiti proposti, che per il rapporto che il personale riesce a instaurare con la clientela. Una caratteristica che, nei decenni, si continua a portare avanti.







## I tabacchi e i sigari nella rivendita che viaggia verso il secolo

*Il discorso vale per l'Antica Tabaccheria di via Cavour, che dal 2005 è gestita da un commerciante a tutto tondo come l'attuale titolare, Sergio Tosi, che l'ha rilevata 16 anni fa dalla signora Maria Teresa Panizzardi, per decenni "la tabaccaia" con la rivendita – forse non per caso – davanti all'hotel Alli Due Buoi Rossi. Due attività indubbiamente diverse, ma che rappresentano al meglio la città*

Novant'anni sono un bel traguardo. Ma anche un punto di partenza, se l'obiettivo è quello di guardare avanti, al futuro: quello della propria attività ma anche della città in cui si vive e lavora.

Il discorso vale per l'Antica Tabaccheria di via Cavour, che dal 2005 è gestita da un commerciante a tutto tondo come l'attuale titolare, Sergio Tosi, che l'ha rilevata 16 anni fa dalla signora Maria Teresa Panizzardi, per decenni "la tabaccaia" con la rivendita – forse non per caso – davanti all'hotel Alli Due Buoi Rossi. Due attività indubbiamente diverse, ma che rappresentano al meglio il volto di Alessandria.

L'esercizio viene aperto nel 1931 dalla famiglia Grimaldi, passa di padre in figlio e poi alla Panizzardi, che è la nuora. Quindi, nel terzo millennio, a Tosi. Per decenni la tabaccheria è stata un salottino, nel senso letterale del termine. L'odierno proprietario l'ha trasformata, ma facendo in modo che non perdesse le caratteristiche che aveva il locale e consentendo, in sostanza, alla clientela, di respirare la stessa aria degli anni storici. Gli arredi sono sempre quelli. E a proposito di aria, anzi di fumo, la novità dell'ultima gestione sta nella specializzazione, vincente, di puntare sui sigari. In particolare i Davidoff, celebre azienda della Repubblica Dominicana (con sede legale in Svizzera) che ha tale considerazione del punto di vendita del signor Tosi da Alessandria da inserirlo nelle 50 migliori





tabaccherie d'Italia. Qui si possono trovare sigari da tutto il mondo, ma anche pipe e tabacchi pregiati.

Ovviamente accendini. In realtà, anche bottiglie di grappa e di rum (*«ho preso la licenza per gli alimentari»*, chiarisce il tabaccaio). E la varietà e la qualità dei prodotti fidelizzano la clientela: *«Che viene anche da Milano – sottolinea orgoglioso il proprietario: – dicono che ci voglia meno tempo che a raggiungere il centro della loro città. Internet? No, semplicemente il passa parola: funziona anche meglio»*.

Il signor Tosi, in questa attività, è coa-

diuvato dalla moglie Ilenia Favaron, che è insegnante ma non di ruolo e, dunque, ha la sfortuna di non avere una cattedra fissa ma la fortuna di poter aiutare il marito. Un grande innamorato di Alessandria (*«mi dispiace quando ne parlano male»*) che vende volentieri i magneti e le cartoline della città, *«ma che per stamparne un numero significativo bisognerebbe raggruppare un certo numero di esercenti: io non ci sono riuscito, sarebbe bello se lo facesse il Comune. Perché guardi che i turisti ci sono e se fossimo capaci a giocarcela bene potremmo venderci ancora meglio»*.







## Ar.Te.Go. il paradiso della gomma



Fine anni Sessanta. La ditta Zaio, che ad Alessandria agisce da rivenditore degli articoli della Pirelli, comunica alla filiale di Torino la propria intenzione di chiudere il centralissimo negozio di piazza Garibaldi. Un punto vendita che offre prodotti industriali e casalinghi, ma anche il mitico impermeabile che porta il nome della famosa azienda produttrice di pneumatici. Sarebbe un buon investimento subentrare nella gestione, ma ripetuti tentativi di trovare una ditta idonea non danno i risultati sperati. Fino a quando non viene presa in considerazione la candidatura di Gaetano Genova, che lavorava per la Pirelli e che dal novembre del 1969 aprirà una nuova attività con la società Ar.Te.Go., acronimo che sta a significare articoli tecnici di gomma. Tanto per far capire la continuità con il precedente marchio.

È l'inizio di un'avventura importante per Gaetano, che tutti conoscono come William, il nome straniero che gli era stato dato per ricordare il padre, ma che all'epoca della sua nascita non poteva essere riconosciuto. Il negozio ha sei vetrine e, nel corso degli anni, ha avuto anche sei dipendenti, impiegata compresa.

Dal 1992 entra nell'attività, anche se ufficialmente come dipendente, la figlia di Genova, Cristina, che ancora oggi affianca il genitore nella gestione di uno dei negozi più conosciuti della città. I due attuali gestori lo portano avanti, a comin-

ciare dal più anziano, da una cinquantina d'anni e in questo lungo periodo hanno cambiato politica, passando dagli articoli per le industrie ai casalinghi.

Il motivo: «*Il comparto industriale veniva man mano scemando per la chiusura di molteplici attività, anche importanti. Si è pertanto dato impulso al settore di vendita di beni di consumo*».

Varcare la soglia è come entrare in un altro mondo. Si trova di tutto: come si dice in questi casi, dall'ago al missile. Si vendono stivali, tubi per grandi industrie e giardinaggio, lastre, guarnizioni, contenitori, borse dell'acqua calda, guanti, tovagliato e oggettistica. Tutto a base di gomma e plastica. Non ci sarà più il marchio Pirelli «*ma il prodotto è sempre lo stesso. Cioè di qualità*». E c'è tanto Made in Italy, particolare che inorgoglisce. Soprattutto, c'è il rapporto diretto con il cliente. «*Vengono da noi per cercare il prodotto particolare, sapendo che c'è qualcuno che ti spiega. Nei centri commerciali – sottolineano i Genova – non sarebbe possibile*». Il cruccio, adesso, è trovare qualcuno che, in prospettiva, sia disposto a proseguire l'attività: «*Sarebbe un peccato che si perdessero queste competenze*».





## L'obiettivo: far rivivere la storia di un distretto molto alessandrino

Anche qui parliamo di un'attività che da oltre un secolo porta lo stesso cognome ed è gestita dalla stessa famiglia. Per l'esattezza, che ha passato i 105 anni. È infatti il 1915 quando nonno Paolino Sacco apre un'argenteria a Pieve del Cairo, che nel 1948 viene trasferita nel sobborgo di Valmadonna, dieci anni dopo in via XX Settembre e, dal 1991, si sposta nella attuale sede di via Galimberti 44. Dove all'esterno, sotto l'insegna Aرسال (Argenterie Sacco), vengono indicati i punti vendita aperti dal 2000 in avanti: a Stradella, in provincia di Pavia e in piazza Garibaldi, sotto i portici della più bella piazza di Alessandria.

Stiamo parlando soprattutto dell'ultima argenteria rimasta in una città che, nei decenni scorsi, era un punto di riferimento nazionale per il settore, con fabbriche importanti e artigiani di alto livello. Altri tempi, purtroppo. Oggi il compito di portare avanti la tradizione argenteria alessandrina spetta ad Antongiulio Sacco (per tutti Giulio), amministratore delegato dell'azienda, che conduce affiancato dalla moglie Stefania Morandi. I dipendenti sono in totale 7 e, tra questi, c'è la figlia Rachele Cardella, che nel grande laboratorio di via Galimberti si occupa della parte creativa. La produzione

viene affidata ad artigiani specializzati, poi c'è la vendita. Anche all'ingrosso, oltre agli argenti pure della bigiotteria.

Si diceva del mondo che cambia. Dopo la crisi, oggi la ripresa è garantita da internet attraverso l'e-commerce: «Vengono anche da Trieste – rivela Antongiulio Sacco – perché ci hanno visti sul web e ci chiedono un pezzo realizzato da noi, anche una targa. Evidentemente sulla piazza non trovano nessuno, o comunque hanno bisogno di avere certezze. E noi le diamo». Sono cambiati i tempi, ma anche i gusti della clientela e oggi «si chiede il design anche nel semplice oggetto d'arredo. Peccato che il lavoro una volta si facesse a mano, mentre adesso ci sono macchinari che potrebbero aiutare gli incisori, ma è il lavoro che manca. Si vive alla giornata. Noi teniamo duro, anche se Alessandria – confessa l'amministratore – non risponde più come una volta. Un esempio: una volta, avere un negozio in centro era un vanto, mentre oggi non lo è». Ma la storia di Alessandria e degli argenti Aرسال la rappresenta con orgoglio, come dimostrano le splendide fotografie che lasciano l'ingresso di via Galimberti. Ricordano quel periodo storico forse irripetibile, cui l'azienda dei Sacco intende ispirarsi per farlo rivivere nel terzo millennio.







## Da Carlo il falegname alla Casa Funeraria: un'azienda storica che è cresciuta con Alessandria

*Il centenario si avvicina.*

*La storia di Bagliano, l'impresa  
di pompe funebri che è un punto  
di riferimento non solo per Alessandria,  
parte in realtà da una sconfitta  
e dal desiderio di rivalsa del fondatore*

Era il 1922 quando Carlo Bagliano, licenziato dalle Ferrovie, decise, al quartiere Cristo, di aprire una nuova attività e di riprendere, così, il vecchio mestiere di falegname.

Fin da subito, venivano impiegate manodopera specializzata e attrezzature all'avanguardia, come se il guardare avanti fosse nel dna dell'azienda che, distrutta nei bombardamenti del 1944, viene ricostruita nell'immediato dopoguerra da Agostino e Giuseppe. Le basi della nuova ditta vengono definitivamente gettate dalla seconda generazione dei Bagliano, che affiancano al lavoro di falegnameria quello di ufficio e di organizzazione del servizio funebre.

Nel 1960, per ragioni di spazio e di rinnovamento tecnologico, viene aperto un nuovo insediamento e si unisce definitivamente, all'attività di produzione dei cofani, quella delle pompe funebri, oggi la principale. Nel 1980, entrano in azienda Mauro e Franco Bagliano, gli attuali amministratori delegati che, dal 2000, sono supportati dai figli Davide e Marco, che rappresentano la quarta generazione della famiglia.

Nel 2016, infine, nasce – prima in Piemonte – la Casa funeraria, un luogo dove dare l'ultimo saluto ai proprio familiari, nel rispetto della laicità e delle diverse religioni.

La Casa funeraria è un'eccellenza non solo per il senso di civiltà che ha ispirato la decisione di aprirla, ma anche dal punto di vista artistico.

Ad esempio per la scelta di mostrare, nelle salette che ospitano i defunti e nei diversi locali, opere di artisti



del territorio che valorizzano i sobborghi cittadini e quadri realizzati da detenuti delle carceri alessandrine.

*«Il vento scivola su tutti, ma solo alcuni sanno dargli suono. Dentro ognuno di noi può continuare a crescere il nostro passato».*

La frase, che si può leggere nell'atrio della Casa, rappresenta per i Bagliano una sorta di mantra. L'azienda è in continua evoluzione, ha 40 dipendenti e investe parecchio nella formazione del personale, sia in Italia che all'estero.

Oggi, il gruppo ha acquisito anche altre imprese della zona e rappresenta un modello per il proprio settore. Da quando Carlo si è messo in proprio - e i funerali si facevano in carrozza - a oggi, di strada ne è stata percorsa. Raggiungere il primo secolo di vita non sarà dunque per caso.







## Cantalupo: qui scorre la vita di un paese



Si deve tornare indietro nei secoli per ricostruire l'anno di nascita del Bar del Popolo di Cantalupo, che risulta addirittura il 1885. È invece più semplice passare alla seconda metà del Novecento, quando – è il 1° dicembre 1968 – Edoardo Capra e la moglie Teresa Parodi rilevano il locale, una costruzione bassa in via Boidi, sulla strada che porta a Villa del Foro, dalla famiglia Stornini.

Il ritrovo è, da sempre, un autentico punto di riferimento del sobborgo che, oggi, è condotto dalla figlia Marisa Capra e dal fratello Stefano. Per lungo tempo, oltre al bar, ha avuto il negozio di commestibili e una trattoria (fino a metà degli anni Ottanta) dove si tenevano «suntuose riunioni conviviali».

Lo scrive un affezionato cliente in una pergamena-ricordo, incorniciata da Marisa Capra, realizzata in occasione dei cinquant'anni dell'esercizio, nel 2018. Che è anche l'occasione per sintetizzare le iniziative e lo spirito del locale. «Grandiose gare a bocce e a biliardo». Poi «gli Amatori Calcio Cantalupo», di cui la contitolare era presidente e che avevano la sede sociale nel ritrovo. Soprattutto «amicizia e compagnia da condividere con qualcuno». Insieme alla pergamena, l'altro regalo è un album fotografico custodito gelosamente da Marisa.

Negli anni, in particolare nell'ultimo periodo, il bar è cambiato. Dalle tra sale con un solo biliardo si è passati ad avere due saloni, in uno dei quali ci sono due biliardi nuovi, molto apprezzati da chi gioca a stecca. Nel locale che porta al bancone dell'ingresso si gioca invece a carte. Chiuso il negozio di commestibili, ospi-

tato in un locale adiacente al bar e che si affacciava sulla via principale di Cantalupo, i Capra hanno anche gestito per qualche tempo l'unica edicola del paese («noi siamo un paese, non ci sentiamo sobborgo»), chiusa tre anni fa.

È Marisa Capra, la vera anima del locale, a spiegare com'è il Bar del Popolo del terzo millennio, soprattutto in era covid, ammettendo così «che da quando c'è il virus abbiamo avuto una flessione del lavoro, le persone escono meno, sembrano disorientate: fino a dieci anni fa mi dovevo arrabbiare per mandare via la gente alle 2 di notte, adesso a mezzanotte se ne vanno da soli». La signora Capra non ha però intenzione di cedere. Si divide tra il locale e la cura della mamma 91enne e ha le idee chiare: «Non abbiamo affitti da pagare, sarà l'età che ci farà eventualmente chiudere».

Ma intanto pensa già alla prossima estate. Se la pandemia sarà sotto controllo, potrà ripartire il lavoro all'interno e ravvivarsi l'attività all'esterno. I campi da bocce sono sempre pronti.



## La scommessa vincente di un locale in via Galvani

Aprire un bar in una zona semi-desertica e farlo diventare un locale storico è stata una scommessa vinta. Sì, perché il Gipsy's è nato il 29 ottobre del 1975, quando andavano di moda le Circo-scrizioni ma in via Galvani, all'Euro-pista, quel bar sembrava l'ultimo avam-posto di una zona che poi sarebbe di-ventata residenziale, ma che allora non lo era ancora.

È stata questa la scommessa di Lele Telesca e della mamma Giuliana, che alzano le saracinesche per intraprendere un'attività di cui farà parte, poco dopo, anche Franco, il fratello di Lele. L'idea è quella di puntare sulla qualità. È un motivo valido per recarsi in quel locale nuovo, arrivando anche da altri quartieri cittadini e dalla città di Valenza, i cui abitanti apprezzano le mode e le novità, come lo champagne versato in coppetta e gli stuzzichini caldi con l'aperitivo. Il Gipsy's, nel 1989, si allarga, segno che i risultati ci sono. Soprattutto, diventa un punto di ritrovo per le compagnie grazie anche al dehors esterno, ideale per la bella stagione, ma anche di rife-rimento per le iniziative che organizza:

si aggiungono al drink e alla colazione del mattino. Tra l'altro, oltre alle com-pagnie, lì nascono anche i gruppi mu-sicali cittadini. Come ad esempio i Western Comfort, che trovano lo spunto per dare il nome al complesso dallo specchio che reclamizza un celebre whiskey americano.

Il periodo d'oro è il decennio che va dagli anni Ottanta ai Novanta, quelli del concorso "Un volto per il turismo" ideato dal compianto Paolo Paoli, che porta le ragazze partecipanti, all'ora del cocktail, in via Galvani. Ma i vul-canici Telesca, tra una serata a tema e una partita di calcio, danno vita anche a concorsi di ben altro genere, come "Caro Gesù Bambino". L'idea è quella di convincere i bambini a scrivere la loro lettera natalizia e di farla portare dai genitori al bar, dove c'è una apposita buca. I pensiero-vengono selezionati e giudicati dalle insegnanti del vicino istituto Angelo Custode. Poi, grazie alla generosità di aziende del territorio, si premiano i partecipanti.

Oggi, terzo millennio, si può dire che il Gipsy's sia cresciuto con il quartiere.



Naturalmente, la famiglia dei gestori si è allargata. Dal 2000, con i genitori, ci sono Angelo e Alessandro, figli di Lele e Franco, che dal 2013 sono i pro-prietari dell'esercizio: «A mio padre da-vano del matto - commenta orgoglioso Angelo, - lui invece ha creduto nella sua scelta. E ha fatto bene».

I due giovani titolari hanno introdotto delle novità, come il materiale bio usato per servire i cocktail («vogliamo ridurre il più possibile l'uso della plastica»), ma portano avanti la linea vincente dei mitici anni Ottanta: «Qui da noi - com-mentano - sembra che il tempo non sia passato. Per fortuna».





## Tutto scorre al Bar Leo: in positivo



Si stava ancora lavorando per asfaltare piazza Perosi, era il 1963, quando Pantaleone Donà, per tutti Leo, decise di aprire il locale del quartiere Orti in cui tutto scorre ("Panta Rei"), come riportato sulla grande immagine nella sala odierna del bar, in cui compare il fondatore dietro il bancone. Con il nome che serve per chiarire lo spirito che ha animato l'attività. In realtà al Bar Leo (oggi PantaLeo), lo scorrere del tempo significa anche cambiamento.

Oggi il titolare è il figlio Marco Donà, che lo spiega: «Nel 2018 abbiamo rifatto il locale e anche l'insegna. Pensavamo che Bar Leo fosse riduttivo. Panta vuol dire tutto, e noi abbiamo caffè, vino, cucina...».

Fino al 1998, in realtà, c'era anche il ristorante, proprio accanto, poi ceduto. Ora si continua con un servizio di piccola ristorazione, «ma di qualità», che affianca quello tradizionale. Tanto che questo locale di un quartiere non proprio centrale è un punto di riferimento anche per clienti che arrivano da altre parti della città. Sempre in omaggio alla tradizione, sulla piazza, c'è il mercato del lunedì, molto frequentato da agricoltori o comunque da persone che cercano prodotti di quel settore. E il bar è, per loro, un ritrovo naturale. Poi c'è l'Università: «È il baricentro del no-

stro lavoro - dice senza mezzi termini Marco Donà -: d'altronde con docenti, assistenti e studenti il movimento di persone è importante. Ma io non ho mai voluto fare una mensa. Molti vengono qui perché bevono un caffè buono».

La qualità, appunto...

Marco Donà ha preso il posto del padre negli anni Novanta, finiti gli studi e dopo aver frequentato la scuola di barman a Torino. Sommelier professionista, da allora, di cose ne ha viste. Nel bene e nel male: «Nel '94 - ricorda - qui ci siamo trovati due metri d'acqua. Con l'alluvione siamo arrivati a un bivio, ma abbiamo voluto ripartire. Dopo, per fortuna, è arrivato il polo universitario che ha fatto la differenza e ha decisamente rivalutato la zona». Poco distante, c'è anche un centro commerciale che crea movimento. Senza dimenticare il vicino stadio Moccagatta. Con la promozione in serie B dei Grigi fa altrettanto.

Oggi, con Marco, ci sono la sorella Lorella e quattro dipendenti. Oltre alla moglie Barbara che cura la parte organizzativa. Poi c'è la mamma Primitiva che sovrintende, con la sua esperienza, il lavoro della cucina: «Siamo alla seconda generazione e se guardiamo la continuità di gestione - sottolinea con orgoglio - siamo il bar più vecchio di Alessandria».



## La boutique grandifirme che ha sempre anticipato la moda

Bizaar nasce in via Alessandro III, nel 1978, come boutique di riferimento per chi, in città, all'epoca cercava le grandi firme come Armani, Versace, Ferré e Valentino. Una strategia aziendale che si rafforza soprattutto a partire dall'anno successivo, quando nella società fa il proprio ingresso la nota imprenditrice del commercio Carla Taverna, quella dei negozi Benetton.

La fine degli anni Settanta e il decennio successivo sono un periodo di grande fermento. Nel 1986 nasce, ad esempio, in corso Roma, il negozio Maria Bizaar, figlio di quello precedentemente aperto, che dunque si sdoppia. È un punto vendita originale ed elegante. L'interno è disegnato dallo studio Masoni, Carpani e Tasso e attira l'interesse di una rivista specializzata come AD che gli dedica un servizio per le scelte dell'arredamento. Si rivolge a una clientela giovane attirata dalla linea Stone Island, che si fidelizza proprio in quel periodo per poi far trasferirsi, come clientela, in quello successivo che, chiuso Maria Bizaar, verrà aperto in via Bergamo 36, l'attuale sede dal 1990. Inizia una nuova vita.

*«Abbiamo sempre anticipato le mode e i marchi. Adesso qualcuno ne beneficia, ma dobbiamo dire che siamo sempre arrivati prima noi».* Le parole sono di Piero Martini e Luisella Atzori, i titolari di oggi, che questa lunga storia la conoscono per averla vissuta direttamente e che dal 2015 hanno rilevato interamente le quote della società. Oggi, sottolineano, *«si punta sempre sulla qualità e sui brand di altissimo livello»*, si propongono collezioni



per uomo e donna ma anche calzature e accessori. Semplificando, Atzori e Martini propongono una linea sportiva ed elegante al tempo stesso. I proprietari hanno ben presente i gusti della loro clientela: *«La gente viene da noi - spiegano - perché sa che cosa trovare. Soprattutto non è oppressa dall'obbligo di acquistare a tutti i costi. Con i clienti abbiamo instaurato un rapporto quasi di amicizia, si sentono come a casa».* E c'è di più: *«Se, dovesse mai capitare, nei capi che comprano ci fosse qualcosa che non va, ne rispondiamo direttamente noi, senza passare dalle aziende. Ce ne facciamo carico indipendentemente dalla risposta che ci daranno i fornitori della merce».* Tutto questo *«è molto apprezzato».*

La pandemia ha messo in crisi il mondo del commercio, ma non in ginocchio. Anche da via Bergamo arrivano segnali incoraggianti, da verificare nel periodo natalizio: *«Abbiamo buone speranze - è la considerazione dei due negozianti - e la nostra idea è quella di continuare su questa strada. Sperando. Ovviamente, nel futuro».*





Foto Torletti



## Continuità e rinnovamento i segreti dell'agenzia che si prende cura del cliente

Borsa Immobiliare Alessandria è una storica agenzia del settore intermediazione, che cura anche l'amministrazione immobiliare e aziendale, fondata nel 1967 da Melchiorre Zatelli. Dunque con oltre cinquant'anni di esperienza e in grado di fornire, all'occorrenza, assistenza tecnica, legale e notarile ai propri clienti. Le attuali titolari sono Patrizia Guidobono e Daniela Santon che hanno fatto tesoro degli insegnamenti del fondatore Zatelli, ma hanno saputo rispondere alle dinamiche del mercato immobiliare locale: «Il nostro obiettivo – spiegano – è la piena soddisfazione del cliente», che può avvenire soltanto attraverso un giusto incontro tra domanda e offerta, senza dimenticare la cosa più importante: «Offrirgli diligente assistenza, dal primo incontro fino alla stipula del contratto definitivo». Il personale dell'agenzia, che collabora con le due responsabili, è composto dall'impiegata Marianna Pezzulla, e dai figli di Guidobono e Santon, Gianluca Poggi e

Riccardo Cabella.

Dai primi di settembre, l'agenzia si è trasferita nella nuova sede, al numero 8 di via dei Martiri.

Qual è stata la motivazione che ha portato a questa decisione, imprenditorialmente molto impegnativa?

«I nostri figli – sottolinea la signora Guidobono – fanno già parte dello staff e hanno manifestato il proprio interesse a proseguire il percorso in ambito immobiliare. Questa è un'agenzia storica, ma che punta su due concetti fondamentali: continuità ma al tempo stesso rinnovamento. Essere ancora in grado di emozionarsi è un aspetto che fa ancora la differenza». Aggiunge la contitolare Santon: «Proseguire insieme ai nostri figli rappresenta un ulteriore passo in avanti, un lavoro di insegnamento specifico e un connubio che può essere la vera chiave del successo».

Quindi il trasferimento nei nuovi locali «diventa un momento simbolico, ma al tempo stesso pieno di significati e di contenuti».

Nella nuova sede, c'è la zona "immobiliare" e quella "condominio". Soprattutto, c'è una clientela in aumento.

Dipenderà dalla posizione centrale «ma anche – è l'osservazione delle titolari – dal fatto che nel mercato immobiliare alessandrino qualcosa sta cambiando. C'è il desiderio di avere una casa propria e di affidarsi a professionisti del settore. Del resto, in città, nell'ultimo periodo, vediamo che ci sono privati che fanno investimenti significativi e hanno fiducia nella risposta da parte dei cittadini».

Zatelli, nel '67, aveva aperto con il progetto ambizioso di creare una società in grado di ospitare gli affari degli agenti del settore, ognuno con la possibilità di sviluppare autonomamente la propria attività. Questo obiettivo non è stato raggiunto «ma è rimasto il nome altisonante: dice che siamo al servizio della città. E così noi andiamo avanti - concludono Patrizia Guidobono e Daniela Santon - con le pagine del libro della nostra agenzia».



## Il negozio delle eccellenze nella storica via del mercato

Il negozio di via San Lorenzo nasce nel 1979 quando Marco Mitrale, che già possedeva un allevamento a Frugarolo e un macello a Pavone, decide di aprire un punto vendita specializzato in carne suina in quella che, allora, era la strada del mercato per antonomasia. Per capirci, con lo storico mercato coperto da cui, attraverso una porta, si poteva accedere all'Upim di corso Roma. "Bottega del maiale" era il nome dell'esercizio, che voleva volutamente differenziarsi da quelli gestiti da altri commercianti della zona che vendevano altre carni e formaggi. A fine anni Settanta, dunque, si acquista il bestiame e lo si macella, come del resto i Mitrale hanno sempre fatto.

La svolta, dopo l'alluvione, è quasi forzata, come sarebbe in realtà accaduto per molti esercenti cittadini: «*Nel seminterrato - racconta Matteo Marco Mitrale, l'attuale titolare - c'era il laboratorio con le celle frigorifere, devastati dal fango come tutto il locale. I fornitori sono stati eccezionali, come pure tutta la comunità alessandrina. Così l'attività è ripartita*». Con un cambiamento importante: ac-

canto a quelle suine, l'esercizio da quel momento in avanti venderà altre carni e anche formaggi.

Matteo Mitrale è il figlio di Marco, il primo titolare, che è scomparso nel 2016. È quello che, oggi, gestisce un negozio che, un anno fa, ha cambiato volto. E che, accanto al vecchio nome, ha deciso di scrivere "Bottega delle eccellenze", visto che propone vino, pasta all'uovo e vasettame di aziende del territorio e a conduzione familiare. Da cinque anni («*siamo stati tra i primi in Piemonte*») è stata introdotta la vendita di carni frollate. Prima le regionali, poi quelle provenienti da tutto il mondo «*e che fanno tendenza*». Un'altra eccellenza che si aggiunge ai prodotti che hanno rinnovato l'offerta alimentare della "Bottega".

Accanto a Matteo c'è mamma Katia, la memoria storica della via, che ricorda il vecchio mercato coperto «*in cui tutti erano amici*». Adesso, di fronte al loro negozio, c'è l'ingresso del centro commerciale che avrebbe dovuto prenderne il posto, ma che lo ha fatto solo fisicamente. Certo, i tempi cambiano e il



nuovo titolare, come altri, ha imboccato la strada della vendita online, che funziona soprattutto per le carni frollate e, nel periodo natalizio, ha successo per borse e scatole regalo. È facile immaginare che questo genere di vendita abbia funzionato in particolare nel periodo del lockdown, Matteo Marco Mitrale, però, non ha dubbi: «*Il nostro obiettivo è quello di portare la gente in negozio. Io preferisco il contatto con le persone...*».





## Pane, grissini, progetti e nuove strade da percorrere



Una storia di successo che si rinnova e che guarda al futuro con ambizioni. Mantenendo le stesse caratteristiche di sempre, ma innovando per restare al passo coi tempi. Pan dei Massi, marchio commerciale dell'azienda Giovanni Cane Srl, si occupa di prodotti di panetteria dal lontano 1964: «Siamo alla terza generazione – raccontano Carlotta e Giovanni Cane – per noi è un orgoglio dare continuità all'attività di famiglia, avviata da nostro nonno Giovanni. Di origini albesi, si era trasferito ad Alessandria proprio per fare i grissini, e da allora ha preso il via questo nostro percorso, una “sfida” che noi portiamo avanti con consapevolezza e con senso di appartenenza».

L'azienda si trova in via Scazzola, al civico 72, sede storica che non è mai stata cambiata. «Oramai sono più di 50 anni, e nonostante siano mutate oggettivamente tante cose, molte altre sono rimaste inalterate. L'attività di produzione è sicuramente quella principale, ma abbiamo anche una parte di vendita al dettaglio, della quale sinceramente siamo molto orgogliosi».

- Ma qual è stata, concretamente, l'evoluzione dagli inizi fino ai giorni nostri? Carlotta e Giovanni Cane non hanno dubbi e rispondono che «rispetto al 1964 i prodotti sono diversi più nel gusto che nella forma, in quanto sono state diversificate le nostre proposte, seguendo sempre le esigenze del consumatore e

assecondando quelle che sono le ultime tendenze di mercato. Esiste una linea benessere, per esempio, senza grassi né sale, una linea biologica e il primo pane, con 100% di grano duro italiano e le sfoglie sottili croccanti. Oltre naturalmente a tutti i prodotti della tradizione».

Si diceva della vendita al dettaglio, un aspetto che da sempre assume grande rilevanza perché «rappresenta la nostra piccola bottega – confidano i Cane – ma anche il momento nel quale siamo davvero a contatto con il cliente, a differenza di quanto accade invece con la grande distribuzione. In quel caso il rapporto è sempre “filtrato” e indiretto, ci sono tanti passaggi intermedi, in questo invece si crea un legame particolare, che per noi è molto importante. Anche perché, ad esempio attraverso la prova delle ultime novità, riceviamo un feedback immediato».

Tanti, e interessanti, i progetti per il futuro, a cominciare dalla collaborazione con altre due aziende, la Tomato Pharm e la Molini Bongiovanni, ma c'è anche una sinergia con l'Università di Torino.

- Il motivo?

Indagare le proprietà del Tritordeum, un nuovo cereale nato dall'incrocio naturale tra il grano duro e la l'orzo selvatico, che si distingue per le proprietà benefiche e per la versatilità in cucina. Secondo il parere di molti esperti, potrebbe essere la nuova strada da percorrere.





## Il negozio di tessuti rilancia la biancheria per la casa

Il dopoguerra è il momento storico in cui riparte il commercio cittadino. E chi ha intraprendenza apre nuove attività lasciando quelli che, sulla carta, si potrebbero considerare posti sicuri. È il caso di Vincenzo Cereda, che nel 1947, abbandonato il lavoro di commesso alla Babilonia, importante negozio specializzato nella vendita di tessuti, ne apre tutto suo in via San Lorenzo. È piccolo, ma in società con un altro commesso alessandrino dello stesso settore, Virginio Panizza, dopo pochi mesi si trasferisce in un punto vendita molto più grande. Quello che oggi, nel 2021, porta ancora il nome dei due fondatori: Cereda e Panizza.

Con i due, dal 1958, inizia a lavorare come dipendente un giovane Franco Cereda, figlio di Vincenzo, che già allora ha lo stesso amore per la sua città e per l'Alessandria calcio che si porterà dietro per tutta la vita. La strada di Franco è tracciata. Nel 1971, alla scomparsa del padre, entra in società con Virginio Panizza e dal 1978, quando se ne andrà anche il secondo fondatore, proseguirà il lavoro del genitore e dell'amico fino al terzo millennio. Non da solo, però. Anche se non vorrebbe mai comparire nelle foto («il negozio era mio marito»), accanto a Franco Cereda c'è sem-

pre stata la moglie Renza Cresta. Compagna di vita e, per tanti anni, anche di lavoro del coniuge, che ha lasciato la sua amata Alessandria tre anni fa: «*In tempo di vedere – ricorda la figlia Daria –, nonostante i problemi di salute che aveva già allora, la semifinale di Coppa Italia dei Grigi a San Siro.*

È proprio Daria, che è in negozio dal 1989, a proseguire il lavoro della madre, cui il marito aveva nell'ultimo periodo ceduto l'attività, dunque è la memoria storica della città. Renza Cresta è però sempre presente tra i banconi e gli scaffali, che sono ancora quelli del secolo scorso. Certo, via San Lorenzo e Alessandria sono cambiate. «*Una volta il centro era più abitato – sottolinea – mentre adesso ci sono molti più uffici.*» E soltanto nella via del mercato c'erano 8 negozi di tessuti mentre oggi ne resta uno solo, in via Pontida. Per questo, 14 anni fa, «Cereda e Panizza» ha cambiato genere merceologico, specializzandosi in biancheria per la casa, anche per far fronte alle richieste di una clientela attirata dalla grande distribuzione. La ricetta per fronteggiarla è: puntare sulla qualità e sul Made in Italy. E niente vendite online: «*Per noi il rapporto con la gente conta e il nostro cliente è abituato a toccare e valutare.*

E sarà, c'è da scommetterci, sempre così.







## La bottega dei colori che piace a studenti e artisti

C'è un mondo di colori dietro le vetrine del Colorificio Castagna, che ha alle spalle una lunga storia di famiglia e, anche oggi, rappresenta un punto di riferimento per la categoria che i negozi specializzati in "fai da te" non possono sostituire. Una storia che nasce nel 1934, quando Carolina Castagna inizia l'attività in via Chenna, nel centro storico della città, con altri due fratelli. Dopo un periodo in via Ghilini 2, il negozio dei Castagna si trasferisce poco distante, al numero 54, nella attuale sede. Ovviamente più grande.

«Abbiamo continuato con gli stessi prodotti, le ditte più importanti ci sono ancora adesso». Lo dice con orgoglio Grazia Castagna, la nipote di Carolina, che porta avanti il testimone affiancata (dal 1989) dal figlio Bruno Gottardo. Il punto di forza di questo storico punto vendita è la specializzazione. Ad esempio nel settore delle belle arti. Certo, ci sono le vernici, ma qui si possono trovare i colori a olio, a tempera, per gli acquerelli, in acrilico, a terra naturali, oltre ai pigmenti puri in polvere. Sugli espositori ce ne saranno centinaia. Naturalmente si possono anche acquistare tutti i supporti per dipingere, i cavalletti, le tele, i pannelli naturali e sintetici. I colori, tra l'altro, fanno comodo anche a chi è appassionato di modellismo: «E un mondo interessante - sottolinea la signora Grazia - che mi ha sempre affascinato. Pensi che io venivo a passare le vacanze in negozio...».

I clienti sono i pittori, ma anche gli studenti dei licei artistici della provincia e del vicino territorio astigiano.

La specializzazione vuole anche dire tessere in vetro per i mosaici, creta e plastilina per le sculture («in giro non si trovano più»), gesso per le decorazioni, rosoni e cornici. C'è anche l'oro in foglia, che serve per dorare cornici di legno e gesso. «Il nostro è un mondo variegato», rimarca la titolare. E, si diceva, colorato. I colori, tra l'altro, si possono realizzare su misura con il tintometro, che consente di creare - anche per gli smalti - la tonalità che si vuole.

Anche i locali del colorificio ricordano la storia che la famiglia ha alle spalle. Riconosciuta non soltanto con la targa che il Comune ha consegnato alle botteghe storiche della città, che fa bella mostra in vetrina, ma anche, nel 2019, con il premio della Camera di Commercio per "l'impegno imprenditoriale e il progresso economico", riservato al settore del commercio e dell'artigianato. Testimonianza di un lavoro «che richiede - come afferma Bruno Gottardo - pazienza e consulenza».







## Quando l'antico sposa il moderno



Bisogna andare molto indietro nel tempo per trovare le prime notizie sull'Antica Coltelleria Boido di via San Lorenzo, che nel 1902 inizia la propria attività in via Mazzini: condotta allora dalla famiglia Valentini, negli anni passa ai Boido. Si trasferisce poi nella via del mercato per antonomasia, di fronte alla chiesa e, dal 1994, nella attuale sede. Una sede che profuma di antico e di moderno al tempo stesso. Diciamo subito che parlare di coltelli è riduttivo. Certo, di quelli si possono trovare le migliori marche di tutto il mondo, ma da diverso tempo sugli scaffali ci sono pentole e ogni altro articolo per la cottura, prodotti per la cucina ma anche per la cura della persona. Tra questi ultimi una chicca: quelli con il marchio della famiglia reale inglese.

Case italiane ma anche internazionali, dunque. La parola d'ordine è, ovviamente, qualità: «Sono marche che si trovano

soltanto da noi – spiegano il titolare Paolo Boido e la sorella Roberta, con lui in negozio – e piacciono molto agli stranieri che vengono in Italia alla ricerca di articoli per fare la pasta, compresi gli stampi particolari per la cucina del territorio. Molti sono anche italiani che si sono trasferiti in Sudamerica e mandano qui i loro figli, perché sanno del nostro negozio e di quello che offre. La cucina va a mode e adesso piace quella piemontese. E così la gente cerca gli strumenti per preparare i suoi piatti».

Senza dimenticare i contenitori per 'far respirare' i celebri vini di questa regione.

Nel corso degli anni, però, i Boido hanno allargato il concetto di supporto alla cucina guardando non soltanto all'utenza professionale, ma anche a quella platea – in aumento – composta da persone che da anni si avvicinano a questo mondo. Il negozio mette, a disposizione di

tutti, prodotti realizzati da barmen (per il mixology) e chef stellati, come ad esempio il tagliatartufi "Xfetta" disegnato da Davide Oldani.

La modernità, che si respira da Boido, si percepisce dal sito web aperto dall'ormai lontano 2000: «È quello che ci ha salvati durante il periodo del lockdown», confessa senza mezzi termini la signora Lorella. Che aggiunge con orgoglio: «Siamo tra i pochi negozi a essere partiti con così largo anticipo sui tempi. Ci abbiamo sempre creduto e adesso siamo addirittura al terzo restyling del portale». Lo slogan potrebbe essere: la storia siamo noi che guardiamo avanti, anche se abbiamo oltre un secolo di esperienza alle spalle. L'obiettivo, raggiunto, occupandosi tra l'altro di un settore di nicchia, è quello di avere i migliori clienti che vengono da fuori città. O anche da fuori Italia. Che si aggiungono, sia chiaro, agli alessandrini.





## Frutta, verdura e cose buone dal 1878



La foto seppiata, appesa nel negozio, racconta la storia di diverse generazioni di esercenti che dal 1878 vendono frutta e verdura. Ha qualcosa di antico che racconta, con quella semplice immagine, una vita trascorsa a lavorare nella celebre "via del mercato". Comincia Giulia Sacchi, che poi consegna l'attività alla figlia e, quindi, al nipote, Giulio Gambera. Da questi, il punto vendita passa a Gian Piero Cresta. Siamo nel dicembre del 1972 e con lui, in tutti questi anni, ci sarà la moglie Ornella che ancora oggi («come supervisore») lavora accanto al figlio Tommaso, che dall'ottobre del 2019, dopo la scomparsa del padre, diventa il titolare di "Cresta di via San Lorenzo". Il testimone passa di padre in figlio, dunque. Da tempo si è passati al numero 53, nell'attuale sede, dopo lo spostamento da quella precedente che era poco più avanti, in una delle vetrine della polleria Boano che poi si era ampliata, spingendo i Cresta a trovare un locale nuovo.

Dagli ultimi anni dell'Ottocento, al secolo scorso e poi al terzo millennio, l'offerta per i clienti - migliaia - che si sono avvicinati davanti alle cassette di frutta e ortaggi è rimasta sostanzialmente la stessa. Nel senso che qui gli alessandrini hanno sempre trovato le primizie che cercavano con l'aggiunto che, oggi, i Cresta non sono più soltanto verdurieri ma propongono prodotti di qualità, dalla pasta all'uovo ai barattoli con funghi e mostarda. E poi altre bontà

«rigorosamente a chilometro zero», come ci tiene a sottolineare Tommaso. Che vuole aggiungere: «Sono cose che ai supermercati non si trovano. Non che siano costose, ma arrivano da aziende del territorio. Cerchiamo, nel limite del possibile, di comprare italiano. Insomma, oltre alla frutta e alla verdura vogliamo fornire un servizio in più alla gente. Il mondo è cambiato». In realtà è anche cambiata la strada dove si lavora «che una volta - sottolinea la signora Ornella - era la via del cibo e degli alimentari. Mentre adesso... Insomma, anni fa i negozianti avevano i lampioni con su scritto "La via del mercato": li abbiamo tolti perché non aveva più senso esporli. Anche togliere il mercato coperto è stato un grave errore». Cambiamenti a parte, lo spirito è rimasto quello di un tempo. Identica l'esigenza di alzarsi presto alla mattina per rifornirsi dai grossisti. La merce esposta arriva anche da una ditta dell'Astigiano che dà le giuste garanzie a chi vuole offrire il meglio: «La roba buona ha il suo prezzo - afferma deciso Tommaso Cresta - e la differenza tra un prodotto di qualità e uno inferiore, che magari costa la metà, si vede e si sente. Queste cose le dico non perché si tratta di merce che vendo io: sarebbe come negare l'evidenza...».



## Grandi vini del Piemonte e anche di tutto il mondo

Giuseppe Boido, patron dell'omonima Enoteca, nasce ad Alice Bel Colle nel 1939, in una famiglia da sempre legata all'attività enologica. Già ai primi del Novecento il nonno, viticoltore dell'Alto Monferrato, commercializzava il vino di sua produzione. Nel 1946 si trasferisce ad Alessandria dove il padre Luigi apre un rivendita di vino in corso Virginia Marini ad angolo con via Palestro.

Nel gennaio 1953 la famiglia rileva la storica bottiglieria del cavalier Ciselli ubicata sulla piazzetta Marconi, luogo d'incontro della borghesia alessandrina. Subentrato fin da ragazzo nell'attività commerciale del padre, per anni conduce con i fratelli, Tommaso e Domenico, lo storico "negozio di vini e liquori" fino al 2002. Dopo il pensionamento dei fratelli, nel 2004 rinnova la tradizione di famiglia aprendo, poco lontano dalla piazzetta in via San Lorenzo 99, da sempre cuore del commercio alessandrino, la nuova location dell'attività.

L'attuale Enoteca, collocata nei locali dell'ex mercato coperto, ha mantenuto lo spirito che la contraddistingue da quasi settant'anni. Sono esposti sui suoi scaffali circa mille etichette, privilegiando i vini piemontesi, ma lasciando

spazio anche ai toscani, trentini, veneti, pugliesi, siciliani e alle realtà emergenti non solo italiane, che possono essere assaggiate nell'angolo degustazione. Si possono inoltre trovare bottiglie provenienti da Francia, California, Sudafrica, Cile e Australia accanto ad una vasta scelta di champagne, spumanti, distillati vari, in particolare grappe, gin, whisky e rum, con alcune rarità per intenditori e alcune sfiziose.

Accompagnano le numerose etichette, specialità gastronomiche dolci e salate, tipiche del territorio piemontese: marmellate di verdure, mostarde d'uva e di frutta, oli, sottoli ed aceti, pasta, salumi selezionati, caffè, cioccolato, piccola pasticceria, dolciumi vari e altre golosità. Vasta è la scelta della regalistica in occasione delle festività, contraddistinta da cesti e confezioni personalizzate di alta qualità.

Oggi a guidare l'azienda è sempre Giuseppe Boido insieme alla moglie Piera e con la collaborazione della figlia Cristina. Passato il periodo peggiore del Covid 19, anche questa storica azienda alessandrina si può presentare per il Natale con tante novità di rilievo. Le feste 2021 saranno all'insegna della bol-



licina dell'Alta Langa. Una novità particolare di questo inverno è costituita dalla edizione speciale della Berlucchi per il novantesimo anno del suo fondatore. Per l'occasione sono state prodotte 800 particolari magnum per tutto il mondo: una di queste è andata alla Boido, ennesima dimostrazione del prestigio acquisito nel tempo da questa storica bottega alessandrina.

Oggi, nella via del mercato per eccellenza della città, l'Enoteca si pone in evidenza per l'eleganza della sua vetrina e dei suoi locali, coniugati con una tradizione che ormai per tanti clienti rappresenta una sicura garanzia di qualità.





## Quel presidio sanitario in piazzetta



La storia delle farmacie alessandrine si intreccia con quella della città. È anche il caso della Farmacia Centrale di piazzetta della Lega, che il 17 gennaio del 1958 diventa di proprietà del dottor Carlo Zuccotti, che l'acquista dal dottor Martina il quale, a sua volta, l'aveva rilevata dalla famiglia Civera. Dunque, torniamo indietro di circa un secolo.

In una prima ristrutturazione, negli anni Settanta, si ricorda ancora la sostituzione delle cassettiere in legno di noce scuro che fanno tanto fine Ottocento. Nel 1994 c'è da fare i conti con i danni dell'alluvione, che obbligano a un primo intervento di restauro dopo quella catastrofe, poi completato nell'estate dell'anno successivo. Nel 2017, dopo l'acquisto dell'immobile da parte dei titolari, la farmacia assume il volto attuale, comprensivo di un risanamento della struttura ma con uno sguardo attento alle tracce del passato. In quell'edificio, all'inizio del secolo scorso, c'era la Banca Commerciale e gli attuali, modernissimi magazzini, con sistema robotizzato per il trasporto dei medicinali al piano superiore, convivono con il caveau dello storico istituto di credito di cui restano le tracce: i mattoni a vista e gli stretti camminatoi laterali conservati dall'architetto Paolo Bellora, che ha firmato l'intervento di recupero.

A fianco del dottor Zuccotti, oggi

92enne, nella conduzione dell'attività, da ormai molti anni c'è la nipote Angela Braggio. Nell'organico, tre farmacisti e due commesse. Carlo Zuccotti ha lavorato con il suo solito piglio ed entusiasmo fino all'età di 87 anni. Ma anche adesso «passa tutti i giorni e si ferma qui con noi – spiega la dottoressa Braggio – perché non potrebbe farne a meno». Alle pareti, incorniciate, le immagini della festa per i novant'anni che la famiglia e i collaboratori gli hanno regalato. Tra le fotografie, quella di un giovanissimo Zuccotti con la maglia della Juventus, in una formazione del settore giovanile: il bianconero è il suo colore preferito.

La 'Centrale' è un presidio sanitario a tutti gli effetti, come dimostra l'adesione alla campagna di vaccinazione «che - sottolinea la farmacista Braggio - siamo in grado di effettuare nei nostri locali proprio perché abbiamo effettuato interventi ad hoc che garantiscono la sicurezza del servizio. Vale anche per noi, visto che nessuno si è ammalato di covid». Niente tamponi, ma numerosi altri servizi. Dagli holter pressorio e cardiaco al controllo della glicemia e del colesterolo. Dalla telemedicina alle consulenze podologiche e nutrizionali. Poi analisi per la misurazione della vitamina D e degli anticorpi che ci difendono dal nuovo Coronavirus. Il problema del terzo millennio.



## Secoli di storia alle spalle nella farmacia di corso Roma

Non solo decenni, ma addirittura secoli di storia alle spalle. Si torna indietro al Medioevo per scoprire le origini della Farmacia Osimo, oggi al numero 15 di corso Roma, una delle più antiche di Alessandria. Recenti studi la farebbero infatti risalire al 1429 come Farmacia dell'Ospedale Nuovo nel quartiere Rovereto, in contrada Capo di Villa. Dal Medioevo si arriva all'epoca risorgimentale, dove è più facile ricostruirne struttura e gestione. Dal 1849 è di proprietà del dottor Nicola Celso e si trova in un locale denominato dell'Ospedale Vecchio, Isola di Sant'Antonio, poco lontano dalla sede attuale. Nel 1879 passa al dottor Giuseppe Moccaghe e nel 1903 la farmacia viene trasferita al numero 5 della principale via cittadina, oggi 15, e viene acquistata dal farmacista Bianchi con l'aiuto di due soci. Il successivo titolare, il dottor Carlo Grasso, la cede nel 1913 al collega Ferruccio Osimo. È questo il periodo della significativa ristrutturazione dei locali. Il dottor Osimo, fedele alle sue origini, rinnova l'interno trasformando bancone e armadi con arredi e materiali che ricordano un minareto ebraico. Viene usato legno dolce dipinto in

verde veneziano con decorazioni in oro zecchino. L'aspetto dell'epoca è, in sostanza, quello che caratterizza gli interni attuali. Vecchie fotografie testimoniano la presenza di vasellame e oggetti di valore conservati dentro mobili di color vinaccia scuro.

Il dottor Marcello Pittaluga, da anni presidente dell'Ordine dei Farmacisti, l'acquista nel 1987 dagli eredi del dottor Alfredo Bettucchi e la ristrutturazione completamente riportandola all'aspetto originale. La farmacia Osimo è un presidio sanitario ma anche un punto di riferimento per gli appassionati di musica, visto il ruolo che la famiglia Pittaluga ricopre nell'organizzazione del concorso internazionale di chitarra classica che prende il nome di Michele Pittaluga, padre dell'attuale titolare, grande appassionato di musica, grandissimo esperto di chitarra. A lui si deve, nel 1968, la nascita del concorso intitolato alla sua memoria.

Oggi, terzo millennio, su quei bellissimi scaffali non ci sono però soltanto farmaci ma anche cosmetici, prodotti sanitari, dietetici, per l'infanzia, omeopatici, elettromedicali e veterinari. Oltre alle preparazioni galeniche, vengono



effettuati autoanalisi del sangue, test sulle intolleranze, elettrocardiogrammi, holter cardiaci, test del Dna e di gravidanza. Durante la giornata dedicata alla prevenzione dell'osteoporosi, anche la Mineralometria ossea computerizzata. La funzione sociale della farmacia è una caratteristica su cui la struttura sanitaria punta molto e che vale, del resto, per tutte le altre. Non solo della città.





## Scrivi Ferrari leggi eleganza

*È il negozio di abbigliamento per antonomasia, quello il cui nome è sinonimo di eleganza. La ragione sociale dice "Giovanni Ferrari Sas", ma scrivendo "Ferrari" 1908 comprendi che alle spalle ha più di un secolo di storia*



È il negozio di abbigliamento per antonomasia, quello il cui nome è sinonimo di eleganza. La ragione sociale dice "Giovanni Ferrari Sas", ma scrivendo "Ferrari" 1908 comprendi che alle spalle ha più di un secolo di storia. E, come molto spesso accade in questi casi, la storia è scritta da persone che hanno

forza e determinazione che le spingono a rinunciare a un lavoro da dipendente per cercare il successo attraverso un negozio che porta il proprio nome. Una scommessa bella ma rischiosa.

In questo caso l'attività viene avviata, come cappellificio, nell'ottobre del 1908, da Giovanni Ferrari, un operaio della Borsalino deciso a mettersi in proprio. È coadiuvato dalla moglie, Antonietta,

sposata nel 1904. La prima sede è in via Milano 27, all'angolo con piazza Santo Stefano. La ditta, come recita un annuncio pubblicato sul settimanale socialista "l'Idea Nuova" di quell'anno, "vende cappelli da uomo e per signora di produzione propria e delle migliori case nazionali, effettua lavori su commissione e riparazioni".

Nel 1924 il figlio Vittorio, nato nel 1907, affianca i genitori e nel 1931 sposa Cristina, dando all'azienda una nuova, valida collaboratrice. Nel 1947, sull'onda della ripresa industriale del dopoguerra, Vittorio decide di spostare l'attività in una zona più centrale, via Migliara. Nel frattempo, ha affiancato alla vendita dei cappelli quella di abbigliamento. È l'inizio di un percorso che porterà, di fatto, ai giorni nostri. Dopo solo cinque anni, nel 1952, l'intraprendente Vittorio acquisisce le attività della ditta Lingua, in via dei Martiri, il più rinomato negozio di abbigliamento della città, trasferendovi la propria sede nei locali che gli alessandrini ben conoscono.

Vittorio, forte dell'apporto del figlio Giancarlo che lo ha affiancato dopo





gli studi, rinnova completamente il negozio facendolo diventare uno dei primi punti vendita “moderni” della città. Con il passare del tempo, l’attività passa sempre più nelle mani di Giancarlo e della moglie Giacinta che la ampliano una prima volta sul finire degli anni ‘60, acquistando locali limitrofi, e una seconda volta nel 1982, dandole le dimensioni attuali. Un anno che nessuno potrà dimenticare è il 1994, quello dell’alluvione che porta acqua e fango anche nel centro

storico del capoluogo obbligando i Ferrari a una radicale ristrutturazione, ma è dal 1999 che Vittorio Alberto Ferrari, l’attuale proprietario, presidente provinciale di Confcommercio, affianca nella gestione dell’attività il padre Giancarlo. Proseguirà da solo, alla sua scomparsa.

Il resto è storia recente. Intanto, nel 2010 viene rilevato il negozio Uberto, che dal 1890 offre agli alessandrini intimo di qualità. Nell’estate del 2011, infine, il punto vendita cambia volto e si allarga con offerte adeguate ai tempi. Nel 2018, così, l’outlet precedentemente aperto in via temporanea in corso Roma, trova la sua definitiva collocazione in via San Lorenzo 23, all’angolo con via Piacenza.

Il negozio di abbigliamento per antonomasia ha servito cinque generazioni di alessandrini e la continuità sta anche nei nomi di battesimo del titolare del terzo millennio, che ricordano quelli del nonno paterno e di quello materno. Una storia che prosegue, dunque, mantenendo ancor di più l’obiettivo di partenza: *«Selezionare marchi che hanno nella qualità l’elemento fondamentale»*.

Evidentemente il più importante.







## Sementi, fiori e ambulanti da sempre nelle piazze



Era il 1927 quando Antonio Forlini ha iniziato a girare, a piedi, i mercati di Alessandria e dei paesi del circondario. A piedi, e tirando il carretto, è andato avanti per anni, fino a quando il figlio Severino, nel 1936, ha preso in mano l'attività del genitore e l'ha condotta fino al 1985. Già nel 1954, però, il figlio Arturo l'aveva affiancato nel mestiere di venditore ambulante, specializzato in sementi e piante da orto, che aveva cominciato a imparare all'età di 12 anni: *«L'orto, in periodo di guerra e in quello immediatamente successivo, serviva per mangiare. È diventato un passatempo diciamo intorno agli anni Novanta»*.

Le parole di Arturo Forlini riassumono una vita dedicata al mestiere di ambulante, che ancora oggi continua, in piazza Garibaldi, accanto alla figlia Angela, cui dal 2019 è intestata l'attività. A 82 anni,

quasi 83, *«sono rimasto l'unico ambulante "vecchio" della piazza»* il signor Arturo ricorda quando gli spostamenti sono diventati più facili grazie alle corriere e ai treni. Così si potevano raggiungere Alba, Moncalvo, Santo Stefano Belbo, Acqui Terme: *«Le licenze - racconta - la davano per la province confinanti. E se per quella di Cuneo si doveva fare una richiesta speciale, per Piacenza, Genova e Asti non c'era problema»*. Bastava soltanto alzarsi presto per arrivare prima degli altri, *«perché alle 7 di mattina era già tardi»*.

Arturo Forlini ha dato una svolta al banco prima gestito dal nonno e poi dal padre. Alle sementi ha aggiunto piante e fiori (anche sintetici), poi i clienti che volevano fare l'orto sono decisamente aumentati. Il lavoro è la sua grande passione: *«Nel '57, con la patente, ho preso il primo furgoncino. Nebbia e neve non mi*

*fermavano»*. Del resto, per lui il contatto con il pubblico è ancora importante. Lo dice chiaramente: *«Se lei dovesse stare qui una giornata ne sentirebbe di tutti i colori...»*. Oggi i furgoni della ditta sono due, come le aziende. Una delle quali è intestata al figlio che è proprietario di un vivaio alla periferia della città, tra Cabanette e Cantalupo. Per una decina di anni, fino al 2000, la famiglia ha anche gestito un negozio in corso Acqui, al quartiere Cristo.

Certo, in piazza Garibaldi è cambiata non solo la figura dell'ambulante, ma anche la clientela: *«Il covid - spiega - ha modificato le abitudini delle persone. La gente arriva tardi, ha ancora paura. Qualcuno mi ha detto: pensi che è la prima volta che vengo al mercato»*. Ma il banco dei Forlini è ancora un punto di riferimento, più forte della pandemia.





## Nel quartiere Pista, quel fotografo tenace che resiste alle mode e alle tendenze

Cesare Chiariotti fa il fotografo da più di cinquant'anni, ma è dal 1975 che è titolare di un negozio diventato storico non soltanto per aver ricevuto l'attestato del Comune e la targa che lo certificano, ma perché ha attraversato gli anni del cambiamento di un settore passato dall'analogico al digitale. Dalle videocassette ai dvd. Dalle prestigiose macchine fotografiche al telefonino che le sostituisce.

Foto Cine Chiariotti, oggi, ha sede in fondo a via Galileo Galilei, al quartiere Pista, quasi all'angolo con via San Giovanni Bosco. Quarantasei anni fa, lo studio era stato aperto in via Don Canestri e nei locali ai numeri civici 1 e 3 c'era anche un salone per le foto industriali, alle quali si dedicava la maggior parte del tempo. Il 1984 è l'anno del cambiamento e anche di grandi fermenti. Nei locali rinnovati compaiono gli scaffali e si punta sulla vendita al dettaglio, visto che il lavoro per le aziende è caratterizzato da una grande concorrenza. Al cliente si propongono le migliori macchine per scattare fotografie, proiettori, videoregistratori.

Si diceva del mondo in fermento che Cesare Chiariotti ha conosciuto, nel bene e nel male. I dvd sostituiscono il formato vhs. Nascono colossi mondiali come Blockbuster, una società di distribuzione commerciale statunitense che ad Alessandria aveva aperto un grande punto vendita per seguire le tendenze del mercato e consentire l'acquisto e il noleggio di film. Ma la new economy mangia se stessa e la grande azienda americana nel 2013 fallisce.

Chiariotti, intanto, nel 2011 si è trasferito nel negozio attuale. Lui è sempre stato fotografo e continuerà a farlo fino a quando abbasserà le serrande per sempre. Certo, quando c'erano i rullini si stampavano centinaia di foto. Con l'avvento

del digitale il lavoro era fisiologicamente cambiato, perché non si sentiva più la forte necessità di fissare sulla carta le immagini delle vacanze. Con l'avvento degli smartphone «si stampano solo due o tre foto da dare ai nonni». Adesso si punta sulle fototessere, ma anche sugli ingrandimenti particolari e sulle vecchie fotografie da restaurare - dunque sulla qualità - che portano alla vendita di album e cornici. In via Don Canestri c'era anche la moglie, che adesso ha un impiego da dipendente e così Cesare Chiariotti prosegue da solo e si è adeguato ai tempi: «Mi piace quando la gente è contenta - spiega - e comunque lavoro volentieri. Mi è capitato di fare il servizio ai matrimoni di figli di miei vecchi clienti. Con i fotografi improvvisati che ci sono oggi è un bel riconoscimento...».







## Dal 1893 ma con un occhio a novità e futuro

Anche se la documentazione disponibile risale a "solo" 110 anni fa, la nascita di Foto Torletti è datata 1893. Tutto comincia comunque per la passione del bisnonno e del fratello, antiquari con laboratorio in piazza Santo Stefano. Ad aprire il primo studio fotografico è stato Sebastiano Torletti, attività proseguita da altri Torletti, cioè da Carlo e da Maria Teresa, la mamma di Giorgio Legnazzi, l'attuale titolare, che quindi rappresenta la quarta generazione. Dall'inizio degli anni Sessanta, infine, si registra il trasferimento all'attuale sede di via Verona 18 da quella precedente, che si trovava al numero 14 di via Milano.

Con tutta questa storia alle spalle, si dirà, chissà che disponibilità di documenti e immagini...

Il fatto è che i laboratori, nel corso dei decenni, hanno subito due danni quasi irreparabili. In via Milano, a causa di un bombardamento della seconda guerra mondiale che ha distrutto la soffitta dove si trovava l'archivio; in via Verona, per l'alluvione del 1994 che ha devastato la cantina: «E oltre al danno - ricorda Legnazzi - anche la beffa: il nostro archivio, oltre cento anni di storia, è stato valutato il 30% di un milione e mezzo di lire».

Qualcosa di importante, però, è stato salvato. Ad esempio una raccolta di 800 foto che documentano tutte le opere custodite all'interno del complesso di Santa Croce di Boscomarengo. In Italia

ne esistono solo due copie, una di queste in possesso di Vittorio Emanuele II che vi aveva apposto il suo timbro.

L'evoluzione dell'attività si registra negli anni Settanta: «Prima facevano di tutto - spiega l'attuale titolare -, cioè vendita e fotografia. Da quel periodo ho deciso di puntare sui servizi. Ed è stata la scelta giusta, perché in quel modo un vero fotografo poteva realizzarsi». Gli anni Ottanta e Novanta sono stati caratterizzati da una autentica esplosione di richieste, ad esempio per la foto di matrimoni. Una situazione che nel tempo si è consolidata: «Insomma - aggiunge Giorgio Legnazzi - ho deciso di puntare sul livello dei servizi, senza scendere a compromessi sulla qualità: posso accettare che un cliente mi dica che siamo cari, ma non che non lo abbiamo accontentato».

La società oggi ha una dipendente, ma si avvale delle prestazioni di diversi collaboratori esterni. Ha puntato subito sul digitale, «ed è stato un bene, perché siamo ovviamente avvantaggiati».

Dopo il lockdown, la crisi vera è stata quella di inizio 2021, dopo il primo anno di fermo. Adesso si ricomincia, anche se con numeri diversi: «Ma non ci lamentiamo», è l'osservazione finale. Cui se ne aggiunge un'altra, che ha a che vedere con la filosofia aziendale: «Abbiamo cercato di stare al passo coi tempi, con una grande esperienza alle spalle ma un occhio alle novità e al futuro».





## Scrigno di profumi e sapori dove il cliente è riverito

Adamo Turrini ha trascorso la sua vita dietro ai fornelli («a spignattare») e al bancone del suo negozio. E una attività era strettamente legata all'altra. Entrambe unite dalla passione per il lavoro, che ha coltivato fino all'ultimo, anche se le sue condizioni di salute gli avrebbero consigliato di prendersi una tregua. Il signor Turrini, che se n'è andato nel 2017, all'età di 85 anni, ha dato letteralmente il nome alla più nota gastronomia della città. L'aveva aperta nel 1968 e il destino ha voluto che non potesse festeggiare il mezzo secolo di vita. Lo avrà certamente confortato il fatto di averla lasciata in buone mani, quelle del figlio Marco, che porta avanti il negozio con la stessa passione ereditata dal genitore e con l'attenzione per la qualità, una caratteristica che deve avere un esercizio come quello di via Dante.

“Adamo” aveva iniziato a fare il mestiere di cuoco che era poco più che un ragazzo, lavorando in una nota gastronomia di via Ferrara. Prima aiutante, poi un punto di riferimento in cucina, con la specializzazione per i piatti del territorio, dai rabaton al fritto misto alla piemontese, senza ovviamente per-

dere di vista gli agnolotti. Poi, nel '68, il grande salto, la decisione di mettersi in proprio che avrà il riconoscimento più importante, da parte dei clienti, cui farà seguito, nel 2011, quello del Comune attraverso il “Gagliaudo d'oro”, premio per gli alessandrini illustri e, soprattutto, meritevoli.

In via Dante, Marco Turrini riesce a fare respirare alla gente quell'atmosfera calda che sembra fatta apposta per esaltare i sapori e i profumi: «*Del resto il nostro punto di riferimento - sottolinea, per chi non lo avesse capito - è sempre stata la qualità, con una particolare attenzione ai prodotti del territorio. Certo, la gente può trovare dallo champagne ai vini toscani interessanti ai passiti. Così come, da salumiere, non posso non avere il parmigiano e la fontina*». Le abitudini dei frequentatori del suo esercizio sono cambiate. In sostanza, si è passati dalla vendita di prodotti alimentari alla gastronomia per le occasioni particolari, tipo la serata importante con gli amici. Senza, ovviamente, dimenticare le ricorrenze. Mentre il titolare si occupa della parte commerciale e, con grande entusiasmo, dei rapporti col pubblico, in cucina rimane il fidato collaboratore



che da anni affiancava il padre. Come tutte le attività, si punta molto sul periodo natalizio, ma non si dimentica il lockdown. Con i negozi di alimentari aperti, Turrini ammette «*di aver acquisito nuovi clienti. Questo perché si era instaurato con loro un rapporto particolare: i rapporti umani sono quelli che fanno la differenza tra noi e la grande distribuzione*».





## Bigiotteria e poi gioielli nel negozio dei Grigi



«Abbiamo inventato un negozio che non esisteva prima, quello della bigiotteria di qualità». Nel 1971, in via Dante, nasce Shop In, l'idea vincente di Aureliano Camurati che quest'anno, con la moglie Aldenia, ha festeggiato i cinquant'anni di attività di qualcosa che, nel corso dei decenni, è sempre stato molto più di un punto vendita. Anche oggi. Anzi, se possibile, ancor di più: «Cresce il numero delle persone – spiega Elsa, con la sorella Monica una delle due figlie – che non si rivolge più al centro commerciale. Loro, i miei genitori, rappresentano un preciso punto di riferimento per quelli che vogliono il rapporto diretto con il gioielliere e con il gemmologo. Un servizio così particolare è il vantaggio che si trova in una bottega come questa rispetto a un negozio magari più assortito e più grande».

Nasce tutto negli anni Settanta, dunque, quando il rappresentante Camurati, girando per l'Italia a vendere prodotti di oreficeria, trova lo spunto per questa bella idea. Così a Valenza, in uno dei tanti laboratori della città orafa, si realizzano gli articoli per Shop In che si aggiungono a quelli scelti nelle aziende del settore. Sono gli anni del boom, con più di venti persone che entrano nel negozio della via dell'Arco, una novità per Alessandria che però con il passare del tempo, e dei gusti della gente, si trasforma: «Siamo diventati Gioielleria Camurati – spiega Aureliano – quando ho capito che la produzione era diventata obsoleta. Rimpianti per quel periodo? Nessuno.

Per me il lavoro è sempre stato un piacere, un divertimento. Come la vita, mi ha dato solo grandi soddisfazioni. E tutti quelli che non si divertono lavorando non li rimpiango. Certo oggi, a 85 anni, mi dispiace non potermi più divertire come prima e così arriverà il momento, dopo Natale, che chiuderò. E quando morirò urlerò: forza Grigi!»,

Per chi non l'avesse capito, o non lo sapesse, l'Alessandria calcio è l'altra grande passione del negoziante Camurati, forse la prima. In attesa di verificare se il fondatore di Shop In prenderà davvero la decisione di cessare l'attività nell'anno del cinquantenario, va dunque ricordato come il punto vendita al numero 122 di via Dante sia sempre stato un punto di riferimento per appassionati di sport, in particolare per quelli che amano la maglia grigia: «Qui sono passati tutti i presidenti dell'Alessandria – sottolinea con orgoglio il commerciante – tifoso, - compreso l'ultimo, Luca Di Masi, che ci ha riportati in serie B».

Camurati ha dato molto alla sua categoria e alla città. Entusiasmo e idee. Come negli anni Ottanta quando, in occasione dei lavori di ristrutturazione della strada in cui c'è anche il suo negozio, si inventò le «casseforti della memoria». Sono due, interrate una all'inizio e l'altra alla fine della via, e dentro ci sono temi e disegni realizzati dai bambini delle scuole. Chi le troverà, tra un centinaio di anni, capirà quali progetti avevano allora i giovanissimi per Alessandria. Peccato non poterli leggere...



## Nel negozio del grande orologiaio i bracciali con i simboli cittadini

È il 1946 e la guerra è finita da un anno quando Celestino e la moglie Caterina, il primo lavorando come orefice, la seconda occupandosi della parte commerciale, iniziano la storia della Gioielleria Ferrando aprendo un piccolo laboratorio in via Vochieri. Come accade in quel periodo, se si hanno capacità e voglia di fare i risultati arrivano e così, dieci anni dopo, quel laboratorio si trasferisce in via Mazzini e diventa il primo vero negozio di famiglia. Comincia ad affiancare i genitori un giovane e promettente orologiaio di nome Claudio, che - come vedremo - col tempo dimostrerà tutta la sua bravura in questo particolare e delicatissimo lavoro. Sarà Claudio Ferrando a continuare l'attività di mamma e papà, facendola crescere fino al trasferimento, a metà degli anni Ottanta, nella sede attuale in via Migliara, dove a un certo punto ci saranno anche due negozi: gioielleria e boutique Swarovski. Il titolare Claudio, che ormai è un orologiaio affermato, ha sempre avuto un grande amore per la città e così, quando gli propongono di restaurare e far funzionare il grande orologio della Cittadella, quello che si trova sulla facciata della caserma Giletti, non si tira indietro: «Era andato a vederlo - ri-

corda la figlia Rossella - ed essendo sempre stato un uomo animato da grandi passioni, l'ha presa come sfida». Ci mette due anni, ma nel settembre del 2012 riesce a portare a termine l'impresa.

Rossella Ferrando, gemmologa, rappresenta la terza generazione e oggi, in via Migliara 14, ha mantenuto tutte le caratteristiche e i servizi che il padre e la madre Laura (che tuttora frequenta il negozio) hanno saputo creare in tanti anni. Le riparazioni degli orologi, di cui si occupava il padre, che ci ha lasciati nella primavera del 2019, sono adesso affidate a laboratori esterni e vengono curate da tecnici specializzati. Nella gioielleria del terzo millennio, dove lavorano anche le due dipendenti Alice e Marika, i clienti possono trovare marchi prestigiosi come Re Carlo, Eberhard, Gabriella Rivalta e Pandora. Ora, oltre al sito web, c'è attenzione per i social e a breve si potranno fare acquisti con il sistema e-commerce. Tra le novità importanti, la prossima apertura di un secondo negozio in corso Roma.

Lo scorso anno, la nuova responsabile della gioielleria ha avuto una intuizione che avrebbe reso orgoglioso il padre realizzando, per Natale, i bracciali con i sim-



boli della città. L'iniziativa ha avuto un successo straordinario: «Il primo pezzo - confessa Rossella Ferrando - non era ancora pronto, ma ho dovuto a tutti costi finirlo per una signora. È venuta da me, ha una figlia che abita negli Stati Uniti e voleva metterlo in valigia. I primi cinque sono andati tutti fuori Alessandria. Il 10 dicembre abbiamo interrotto le prenotazioni. Ho provato un piacere immenso, si capiva che la gente vedeva in questo bracciale qualcosa di proprio e di prezioso».

Quest'anno si replica e si aggiungono altri simboli (in totale 14), ultimi in ordine di tempo quelli dell'Alessandria calcio: gli ultras e la mascotte Grison con la data 17 giugno 2021, il giorno della promozione in serie B.





## Fiorista non si nasce, ma si diventa

Piero Amarante ha rilevato Gipsy Fiori nel 1986, ma quel negozio di via Trotti era già aperto da una ventina d'anni e, come sottolinea l'attuale titolare, «era già storico allora». Tuttavia il cambio di passo era l'unica strada per portare questa attività ad avere credibilità e clienti anche nel terzo millennio, in un mondo in cui la concorrenza e le nuove dinamiche di mercato impongono preparazione e cambiamenti: *«Appena sono entrato - ricorda - mi sono reso conto che per fare questa professione non si poteva improvvisare. Ho scoperto che esisteva la scuola nazionale di Federfiori e da quel momento mi si è aperto un mondo. Ho capito che questo lavoro doveva essere approfondito e così ho iniziato a frequentare corsi tenuti da insegnanti italiani e stranieri»*.

È l'inizio di un percorso che porterà Amarante a diventare a sua volta docente e a intraprendere una carriera interna alla federazione che lo porterà a diventare prima presidente provinciale, poi regionale e, da dieci anni, vice presidente nazionale. Una attività che l'esercente ha gestito senza mai chiudere il negozio, ma aggiungendo impegni a impegni. Come quelli all'interno della Confcommercio alessandrina: oggi in Giunta, ma prima vice presidente provinciale. Insomma, *«un'attività parecchio impegnativa, ma che mi ha dato molte soddisfazioni»*.

La categoria dei fioristi è divisa tra chi è specializzato in matrimoni e chi sceglie gli eventi: *«Purtroppo - è il cruccio di Amarante - noto uno scarso interesse da parte dei giovani. Pochi si avvicinano a questo mestiere e quelli che lo fanno lo vedono come un modo 'furbo' per iniziare da zero. Non è la strada giusta da seguire, perché rilevando un negozio si ha un bacino di clienti cui far riferimento e poi hai la possibilità di farti una prima prepa-*

*razione che si completa - insiste - frequentando i corsi»*.

Gipsy Fiori è un negozio storico che però, dal 2007, ha iniziato a rivolgersi alla clientela online. Una scelta che, soprattutto nel periodo del lockdown, ha dato ottimi risultati: esploso nel periodo più difficile della pandemia, dalla primavera dello scorso anno il lavoro ha avuto una notevole impennata, con persone che dal Giappone e dagli Stati Uniti chiedevano di effettuare consegne ad Alessandria e in provincia. Tra matrimoni ed eventi, Piero Amarante sceglie *«il lavoro a 360 gradi»*, puntando molto sulla vendita quotidiana, aiutato da un dipendente.

La posizione è importante e poi l'esercizio non è praticamente mai chiuso se non per un breve periodo di ferie. Certo, i servizi per i matrimoni non vanno dimenticati, anzi. Ripresi con regolarità dopo la chiusura delle attività per il covid, hanno consentito al titolare di Gipsy Fiori di collaborare con wedding planners milanesi servendo anche personaggi del mondo dello spettacolo.





## La prima immobiliare negli anni della ricostruzione

L'agenzia immobiliare Sturla nasce nel 1952 fondata da Beniamino Sturla, nato a Casteggio in provincia di Pavia il 18 luglio 1925. In quel tempo era l'unica agenzia immobiliare presente in Alessandria con la prima sede che trovava spazio negli uffici di uno stabile in via Dante. Anni importanti in cui la città viene ricostruita dopo i terribili bombardamenti subito durante la seconda guerra mondiale. Sono ben 12.400 i vani distrutti o danneggiati dalle incursioni aeree. Viene perciò compiuto a cavallo tra gli anni Quaranta e Cinquanta uno sforzo enorme per ricostruire letteralmente la città. Nel 1951 erano stati già realizzati ottomila vani. E nel corso degli anni Cinquanta al periodo della ricostruzione segue quello del boom economico con l'ampliamento demografico e urbanistico della città, che nel 1970 raggiunge il simbolico traguardo dei 100 mila abitanti. L'Immobiliare Sturla nasce

e opera quindi in questa atmosfera di grande crescita e di ottimismo, sviluppandosi insieme alla comunità alessandrina.

Successivamente a questo periodo, con il supporto dei fratelli Luigi e Pierangelo e della figlia Anna, Beniamino trasferì il suo esercizio negli anni Settanta in piazza Marconi sopra lo storico calzaturificio Carlo. L'immobiliare è ora nel cuore della città e, pur cambiando ancora sede, continuerà a restare nel centro storico. Alla fine degli anni Ottanta gli uffici vengono spostati in via Caniggia con l'ingresso in agenzia del geometra Giuseppe Sturla che ne rimarrà il titolare fino al 1998. Nello stesso anno avviene il trasferimento in corso Roma 110, dove attualmente l'immobiliare ha ancora la sede, guidata da Andrea Sturla.

«Dal 1952 - spiega Andrea Sturla - aiutiamo i nostri clienti a realizzare un sogno: trovare un'abitazione perfetta per le loro esigenze. La storia della nostra città e la conoscenza del nostro territorio: il legame con il passato è quello che ci caratterizza. La vita della nostra agenzia immobiliare è segnata da un continuo via vai di persone, di storie, di vite che ha trasformato il nostro lavoro in qualcosa di più. L'Agenzia Immobiliare Sturla punta a trovare sempre la soluzione migliore: immobili in affitto, case in acquisto, abitazioni ancora in cantiere. La nostra passione per la compravendita di immobili non ci ha mai abbandonato e viene tramandata in famiglia. Nella vetrina virtuale allestita sul sito sarà possibile valutare, categoria per categoria le offerte e selezionare, grazie alla descrizione



dettagliata e alle molteplici voci di riferimento, l'immobile più vicino alle proprie esigenze. Valutazione Immobile, garanzia pubblicitaria, aggiornamento sull'andamento della vendita, sviluppo lavoro e banca dati potenziali acquirenti, assistenza fino alla stipula del rogito notarile: questi i servizi che offriamo».





## Leggere i cambiamenti un marchio di famiglia



La prima sede è in un cortile di via Savonarola, nel centro di Alessandria. La ditta si chiama Cemm e rappresenta il primo passo - siamo nella primavera del 1955 - verso la costruzione di una grande azienda da parte di due imprenditori lungimiranti, Osvaldo Guzzardella e Gustavo Gualeni (scomparso lo scorso anno), che all'epoca vendono pannelli semilavorati per falegnami. L'attività si trasferisce prima in via Piave, poi in via San Giovanni Bosco e, circa 25 anni fa, nell'area attuale di spalto Gamondio 27 sul sedime dell'ex Comital, acquistato dai due alessandrini che hanno necessità di trovare spazi adeguati.

Nel frattempo, intorno alla metà degli anni Ottanta, si aggiunge ad Astuti, dove ora ha sede l'ipermercato Bennet, un magazzino che servirà da deposito. È l'inizio di una grande svolta, perché Gualeni e Guzzardella passeranno da un settore legato, di fatto, alla falegnameria, a un altro che consentirà di raggiungere grandi numeri.

Si tratta dell'importazione di pannelli fotografati per rivestire le pareti, sia per uso commerciale che residenziale. Arrivano dall'oriente, quelli che lo distribuiscono in Italia si contano sulle dita di una mano e la diffusione è straordinaria. Il prodotto stoccato ad Astuti viene venduto all'ingrosso in tutte le regioni e la richiesta è così alta da spingere i due imprenditori partiti in via Savonarola a far nascere la Kimono,

azienda che si occuperà proprio di questa particolare attività. Particolare e baciata dal successo testimoniato dai numeri: nel 1985, ad esempio, questa società di 5 dipendenti fattura 5 miliardi di lire.

Nasce la Kimono spa, che ingloba la Cemm e diversifica i settori commerciali. La falegnameria è ancora presente, ma intanto nascono i primi supermercati che vendono materiali per gli amanti del bricolage e la grande distribuzione è già una realtà importante. La seconda grande intuizione è quella di entrare subito in quel mercato e di cavalcare le nuove tendenze. È un altro grande successo.

Nel 2012 nasce Kimono porte, che guarda anche in questo caso a un mercato nuovo e nella attuale e moderna sede, dove si trovano uffici e area espositiva, propone arredi per interni e bagni, ovviamente porte. Nel cda della nuova società, oggi, fanno parte i figli dei due lungimiranti imprenditori che a loro volta possono rivendicare intuizioni felici. Come ad esempio la scelta di proporre agli alessandrini le realizzazioni di Kartell, azienda leader nel settore del design.

I dipendenti, adesso, sono in tutto una sessantina, 10 di Kimono porte e 45 di Kimono spa, più i collaboratori dei servizi esterni. Da 4 anni si vende anche online: del resto capire in anticipo i cambiamenti del mercato è sempre stato un marchio di fabbrica.



## L'Albero della moda e dell'eleganza mantiene ben salde le sue radici

“L'Albero” mantiene forti le sue radici in via Ferrara 6, dove nel 1976 viene fondato dalla titolare Paola Arbuffi, coadiuvata in un secondo tempo dal marito Beppe. Nasce come pelletteria con i prestigiosi marchi di Fendi e Trussardi. «Sono figlia di commercianti - racconta Paola Arbuffi -, mia madre aveva una profumeria in via dei Martiri e un'altra in Liguria. Perciò sono sempre stata in negozio. Quando mia mamma chiude il suo nel 1972, dopo quattro anni apro questo. Avevo degli amici carissimi a Parma con questi articoli da cui sono partita. Ogni tanto andavo da loro, mi piaceva molto e allora ho deciso di provare. Avrei potuto continuare con la profumeria di mia mamma ma avevo 26 anni e volevo cambiare, partendo da zero».

Il nuovo esercizio, nato nel segno della moda in una delle vie più antiche di Alessandria (via Ferrara è la medievale Crosa), viene subito incontro alle esigenze di una clientela che ama l'eleganza e la moda. Inoltre Paola Arbuffi sa offrire una disponibilità e una accoglienza che sono fondamentali nel mondo del commercio. «Abbiamo sempre dato - spiega - dei servizi non solo come vendita ma anche come dopovendita: ci siamo per la nostra

clientela per qualsiasi cosa».

Viene aperto anche un negozio di abbigliamento, L'Albero 2. «Nicola Trussardi - ricorda Paola Arbuffi - ci aveva chiesto di fare l'abbinamento. Il locale di via Ferrara era ancora piccolo e allora si optò per un secondo esercizio in via San Lorenzo dove c'erano tutti i brand. Successivamente nel 1983 abbiamo ingrandito il negozio in via Ferrara in modo da offrire in unico locale anche l'abbigliamento, chiudendo l'altro. Insomma, L'Albero è stato piantato in via Ferrara e qui è rimasto».

Il numero dei brand si è allargato con il tempo, denotando una ricerca di proposte particolari e speciali che caratterizza da sempre questa bottega storica. «Ora - dice Paola Arbuffi - vendiamo in esclusiva i marchi Aliviero Martini (come abbigliamento, pelletteria, calzatura), Reptile's House, ditta di pelle di Milano, e Maliparmi di Padova che lavora molto bene ed è con noi da tantissimo. Cerchiamo sempre ditte particolari per dare qualcosa in più alla nostra clientela». Non solo, ma si è aggiunto anche il prezioso contributo della figlia Daniela, che realizza dei bijoux molto belli da abbinare agli articoli proposti dal negozio. «L'idea dei bijoux - spiega Daniela - nasce 5 o 6



anni fa. Scopro di avere questa manualità e inizio a creare braccialetti e altro, quasi giocando. Vedo che c'è l'interesse di clienti e amici e allora l'attività cresce ed evolve. È tutto fatto a mano e si tratta di pezzi unici. Vengo incontro alle richieste, facendo quello che mi chiedono se non lo trovano. Le parti metalliche sono ridotte al minimo per evitare allergie».





## La scommessa vincente di Giovanna. Quando si crede nel proprio lavoro

La latteria Gilardenghi Elena di via Lanza 32 punta da sempre sui prodotti locali e qui sta ancora oggi il suo vero punto di forza, grazie al quale ha resistito benissimo ai tanti cambiamenti avvenuti nei decenni con l'avvento della grande distribuzione.

L'esercizio viene aperto nel 1978 da Giovanna Aloisio, all'epoca senza nessuna esperienza in questo settore. Era nata nel castello di Roccagrimalda, dove lavoravano il padre, come giardiniere, e la madre, come cuoca e con altri compiti. La famiglia successivamente si stabilisce a Predosa in una casa di proprietà ed è proprio in questa zona, in un locale da ballo, che Giovanna conosce Dino Gilardenghi. Si sposano e inizialmente prendono residenza a Novara, dove lui ha trovato lavoro come aiuto macchinista. Qui nasce la prima figlia, Elisabetta, oggi infermiera professionale. Poco dopo Dino riesce ad avere il trasferimento ad Alessandria, in modo da essere più vicini ai genitori. Sette anni dopo nasce Elisabetta che oggi gestisce brillantemente l'esercizio.

Inizialmente ad Alessandria, Giovanna lavora come sarta in una boutique ma è forte il desiderio di essere indipen-

dente. Un giorno, Dino, finito l'orario di lavoro, prima di andare a casa va a in bicicletta a comprare il latte e scopre che la proprietaria vuole vendere l'attività. Allora informa di questo Giovanna e decidono di provare a cogliere l'occasione. Per riuscire nell'intento devono anche ricorrere a delle cambiali, ma la loro determinazione sarà premiata: dopo avere preso la licenza riescono a comprare anche il locale. «Giovanna – spiega la figlia Elisabetta – aveva studiato fino alla terza elementare e Dino aveva preso il diploma di terza media con la scuola serale. Non c'era la minima esperienza ma l'entusiasmo e la determinazione erano grandi. In quel periodo inoltre la città offriva tante prospettive in chi voleva scommettere sull'apertura di un nuovo esercizio. La voglia lavorare e di costruire qualcosa di positivo sarà alla fine premiata dai risultati ottenuti. Hanno potuto comprare le abitazioni a me e a mia sorella e anche una casa in località balneare. Insomma con tanto impegno e dedizione ce l'hanno fatta. Sono stati bravissimi».

Giovanna, anche se anziana, viene ancora nel negozio per il piacere di incontrare i clienti e conversare con loro. All'inizio la latteria vendeva solo latte,



uova e burro. Poi i tempi sono cambiati e sono stati introdotti tantissimi prodotti, tutti a carattere locale, che le gente conosce e richiede, non potendo trovarli nella grande distribuzione.

Per citare alcuni esempi, ci sono i biscottini della Giusy di Predosa, i grissini di Castellazzo, i prodotti della pasticceria Ferraris di Castellazzo. certe tipologie di scamorze di Roccaverano, la pasta fresca di Castelferro. Tanti piccoli gioielli del patrimonio gastronomico alessandrino che nessun grande supermercato potrebbe proporre.



## L'ultima vera libreria in città. Credere nella cultura

Alessandria un tempo era stata terra di grandi librai, capaci anche di svolgere un ruolo centrale nella vita cittadina. La libreria Boffi in via dei Martiri fu un mito di tutto il Novecento alessandrino, con i principali intellettuali della città che qui erano soliti ritrovarsi. Carlo Gilardenghi nel suo "Canton di rus e dintorni" racconta come a ragazzo negli anni Trenta le vetrine di questo negozio potevano aprire un mondo a un giovane in una città di provincia. E come dimenticare la libreria in via Dante di Cesarino Fissore, grande amico di Umberto Eco? Il suo proprietario diventò anche presidente dell'Associazione Commercianti della provincia e impersonava veramente la figura non solo del libraio ma dell'alessandrino tout court. Un ruolo in città significativo è stato svolto anche dalla libreria Gutenberg in via Caniggia, dove molti intellettuali alessandrini amavano passare il pomeriggio a discutere. Qualcuno, scherzando, parlava di "Circolo Gutenberg".

Oggi c'è solo un esercizio che con coraggio continua a portare avanti in città la bandiera di una libreria indipendente. Il suo nome è Berardini e si

trova in pieno centro storico, in via San Giacomo della Vittoria. Il negozio nasce nel 1962 per merito di Rocco Berardini, in origine agente e rappresentante di libri. Arriva dalla Puglia e, dovendo lavorare con le pubblicazioni di Vallardi, deve scegliere come zona tra Calabria, Basilicata e Alessandria. È la madre a suggerire il Piemonte e quindi la nostra città. Rocco è ambizioso, vuole avere una sua libreria e riesce nei suoi intenti. Fin da subito viene effettuata la scelta vincente, specializzandosi nei testi scolastici e nei libri per bambini e per ragazzi: un indirizzo che ancora oggi è seguito con successo. Come tutte le vere librerie indipendenti però diventa anche un luogo di discussione, dove le persone si ritrovano per chiacchierare e scambiare opinioni.

Nel 1980 Rocco viene a mancare e l'attività allora è assunta dalla moglie Flora e dalla figlia Franca, che dal 1998 si possono avvalere dell'apporto di Simona, vero punto di riferimento della clientela per la sua professionalità. Dal 2007, con la scomparsa di Flora, la figlia Franca continua nella gestione, mantenendo inalterata la linea che ca-



ratterizza da sempre la libreria. Da una parte l'attenzione speciale per le pubblicazioni scolastiche e per i bambini e i ragazzi, dall'altra la capacità comunque di accontentare ogni esigenza della clientela.

Franca è letteralmente nata e cresciuta tra i libri e nell'esercizio di via San Giacomo della Vittoria. Ricorda che nel retro la mamma Flora preparava il pranzo per lei e il suo babbo. Qui si riposava e nel pomeriggio venivano gli amici per passare il tempo insieme nel negozio. In questo palazzo ha giocato, studiato ed è diventata adulta. E soprattutto ha conservato l'amore per la lettura e la cultura, continuando da sola a mantenere alta la tradizione della libreria indipendente ad Alessandria.





## L'arte di rendere bella la casa Tre generazioni di professionalità

Linoleum snc di Grassi Cristiano e Federico in via Marengo 76 costituisce un esempio di professionalità importante, che ormai è arrivata alla terza generazione. L'attività viene aperta da Armando Grassi il 1 aprile 1951 al termine di un percorso iniziato già prima della seconda guerra mondiale. Armando nasce da una famiglia ferrarese trasferitasi a Torino per l'attività del padre Olivo, collaudatore della Lancia. Già a quattordici anni incomincia a occuparsi della posa dei nuovi pavimenti in Linoleum, prodotti dalla Pirelli. Si dimostra subito un operaio di capacità superiore alla media, tanto che è protagonista di un grande lavoro commissionato negli anni Trenta dall'aeronautica di Torino: la realizzazione di una decina di quadri di grandi dimensioni fatti e intagliati con linoleum unito, una vera propria opera di cesello.

Armando viene mandato nelle province di Alessandria e Asti con il compito di diffondere nel territorio la nuova tipologia di pavimento che costituisce una novità importante per le abitazioni private, per gli uffici e per i saloni di rappresentanza. Coadiuvato dal geometra Gennari, comincia a posare i primi pavimenti e rivestimenti senza avere praticamente veri mezzi di trasporto: si sposta utilizzando un bicicletta con annesso carrettino.

La sua intraprendenza viene premiata dal successo e decide di fondare una propria attività. La prima sede è in corso Larmora 1, quindi nel 1954-55 c'è il trasferimento in via Dante. Infine, nel 1964 il trasferimento nell'attuale negozio in via Marengo con il magazzino in via Burgonzio, angolo via Mazzini.

Nel 1964 inizia a lavorare con Armando il figlio Walter. Inizialmente l'attività si articola in due ditte, una in via Marengo per la parte commerciale e l'altra in via Claro che curava la posa dei pavimenti. Nel 1968 si scelse di unirle con sede in via Marengo e magazzino in via Claro, in quanto la divisione non portava nessuna convenienza. Negli anni Sessanta si affianca all'attività anche una vendita di giocattoli, nata su proposta del fratello Gino di Armando. Un discorso commerciale a cui si decise di porre fine nel 1968/69.

La ditta ha eseguito nel tempo le pavimentazioni delle aziende, dei locali e delle istituzioni più importanti di Alessandria e non solo. Basti citare alcuni dei nomi per cui ha lavorato: cinema Alessandrino, Gancia di Canelli, cinema Roma a Torino, Ilva di Taranto, scuole di Novi Ligure, Sip di Novi Ligure, ospedale psichiatrico per la palestra, scuola Bovio per le palestre, scuole di Predosa per le palestre, fabbricazioni nucleari di Bosco Marengo (pavimentazione in pvc), discoteca Archivolto di Altavilla Monferrato, Tribunale di Tortona, Ospedale Civile di Alessandria, Paglieri di Spinetta Marengo, Paglieri Sell System di Pozzolo Formigaro, Comune di Alessandria, Guala, Anfossi e Melchionni.

Oggi l'attività è arrivata alla terza generazione con Federico e Cristiano, i figli di Walter. La ditta ha saputo adeguarsi ai tempi e rinnovarsi, prestando sempre grande attenzione ai mutamenti delle tecnologie e delle mode. Oggi, per professionalità e competenza, è tuttora un punto di riferimento essenziale nella pavimentazione e nella tappezzeria per tutto il nostro territorio.



## Arte e magia dell'illuminazione con le rivoluzioni della tecnologia

Lombardi Lampadari costituisce il perfetto esempio di un'azienda capace di aggiornarsi continuamente, puntando sulla qualità e sulla competenza professionale. L'attività nasce nel 1958 ad opera di Giovanni Lombardi: inizialmente come piccolo negozietto di elettricista in via Savonarola che vende elettrodomestici e qualche piccolo lampadario di quelli sali e scendi come andavano di moda all'epoca.

Negli anni Sessanta si trasferisce in via Bergamo, dove l'attività si sdoppia tra vendita di elettrodomestici e di illuminazione. Ben presto però quest'ultima prende il sopravvento. È tra le prime aziende a fare conoscere il design agli alessandrini, grazie anche alla preziosa collaborazione di Pinuccia Merlino, moglie di Giovanni Lombardi.

A metà degli anni Ottanta, divenuta ormai piccola la vecchia sede nel centro città, c'è il trasferimento al numero civico 50 in via Monograppa, ormai considerata da tutti come "la via più luminosa della città". In quegli anni Gilberto, ancora studente universitario, inizia a collaborare nell'azienda di famiglia. Successivamente anche Stefania, sua futura moglie, entra a fare parte del team con mansioni prevalentemente amministrative. Nel 1990 Gilberto rileva l'azienda e inizia anche la collaborazione come punto vendita ufficiale de "La Murrina", il marchio di maggior prestigio nel campo dell'illuminazione.



Nel nuovo secolo, l'avvento dell'illuminazione a led porta alla necessità di nuovi studi e ricerche: questo ha fatto sì che Gilberto tramite corsi in aziende produttrici e master universitari al Politecnico di Milano diventasse uno dei maggiori esperti del settore. Intanto al team Lombardi si aggiunge l'art assistant Alice Famularo. Formatasi in ambito artistico, fornisce supporto creativo per scelta delle luci, restauro e decorazione personalizzata dei corpi luce SKY LED, oltre a occuparsi con grande professionalità dell'assistenza clienti. Negli ultimi anni l'azienda ha ampliato ulteriormente i propri orizzonti con marche importanti: Flos, Artemide, Luce Plan, Glamora, Skiled, Slamp, Cangini&Tucci e Penta. Ai clienti vengono offerti prodotti di punta, scelti da esperti del settore, in grado di offrire sempre la soluzione ideale. Dalle lampade più famose alle novità esclusive in uscita con le ultime collezioni: plafoniere, applique, sospensioni, lampade da tavolo e ad arco, create dai designer più apprezzati.

Nel 2013 Gilberto breveta un innovativo sistema di illuminazione completamente a LED in classe A++ chiamato SKY-LED®: un cielo stellato a fibra ottica e led che si installa come una normalissima plafoniera e non necessita di opere murarie. Prodotto interamente all'interno dell'azienda Lombardi Lampadari, è personalizzabile per forma, colore e dimensioni. Un brevetto esclusivo, made in Alessandria.



Alessandria  
Posta e Telegrafo







## Quando un negozio è l'anima del borgo

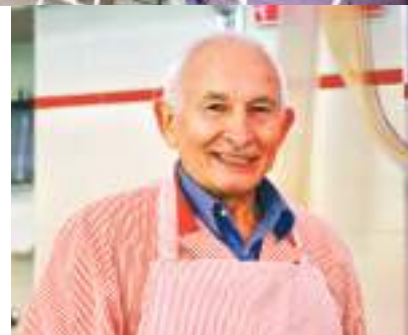
La macelleria di Felice Rossini in via Guasco 57/59 è una vera istituzione, basata su una produzione propria legata all'allevamento di vitelli piemontesi del proprietario a Mandrogne. Il rapporto con i clienti si basa ormai in tanti casi su rapporti di fiducia e amicizia a volte addirittura decennali. Un legame persino generazionale con il passaggio dai genitori ai figli e ai nipoti che continuano a servirsi di questa storica macelleria. Un clientela che non è affatto limitata al quartiere ma si estende a tutta Alessandria. Qualcuno si è trasferito in altre città ma ogni tanto viene ancora qui a comprare. Molti vanno anche a visitare l'allevamento con i figli a Mandrogne. D'altra parte la fama di Rossini è notevole, attestata da un numero infinito di premi vinti con i vitelli del suo allevamento in manifestazioni ad Alessandria, compresa la mitica fiera di San Giorgio, e in altre città. L'interno del locale è letteralmente tappezzato di tutti i riconoscimenti conquistati e delle fotografie che documentano le tante premiazioni, di cui giustamente va orgoglioso. Non a caso Felice Rossini è stato anche per venti anni presidente dell'associazione

dei macellai di Alessandria.

L'esercizio svolge un ruolo anche nella tradizionale festa del borgo, che dal periodo successivo all'alluvione è diventata un vero simbolo per tutta la città. «In questa parte della via organizzavo io, anche con tanti fiori, altra mia grande passione. Una festa meravigliosa con tantissima gente che veniva. Ora purtroppo si è dovuto interrompere per il Covid 19».

Felice ha iniziato a lavorare come garzone e macellaio a 13 anni a San Giuliano Vecchio. Un'esperienza di un anno a cui segue l'ingresso sempre come garzone in questa macelleria, all'epoca gestita da Renzo Guazzotti. Nel 1959/60 fa il grande passo, acquistando l'esercizio in cui aveva lavorato fino a quel momento. Inizialmente la macelleria vendeva solo carne ma con il tempo ha aumentato il ventaglio delle offerte: petti di pollo, salumi e altro.

«All'epoca era un lavoro molto più faticoso di ora. Si doveva stare con la porta sempre aperta anche d'inverno, bisognava andare al macello. Ma ho avuto grandi soddisfazioni e sono contento di questa mia attività che pratico da tanti anni. Ora dovrei già essere in pensione ma la passione è grande perciò continuo, anche se tengo aperto solo al



*mattino fino alle 13. Prezzo, qualità e serietà sono sempre stati alla base del mio lavoro e questa linea è stata abbondantemente premiata soprattutto dai clienti».*

Nel 1994 un nuovo passo avanti con l'acquisto di un locale vicino che permette di ampliare gli spazi della macelleria. Una avventura intrapresa con entusiasmo ma a cui è seguita subito l'alluvione, che recò danni molti gravi al nuovo negozio appena ricostruito. Non è stato facile ricominciare ma Rossini si è rimboccato le maniche, non si è demoralizzato e alla fine la macelleria è tornata a svolgere il suo ruolo tradizionale per il quartiere e la città.





## Nome simbolo del commercio cittadino e di Alessandria



Il nome di Piero Melchionni è un vero e proprio simbolo del commercio cittadino e più in generale di una certa Alessandria.

Un uomo che sapeva trasmettere fiducia e che non si arrendeva mai. In seguito a una grave malattia, aveva subito un intervento alla gola che lo aveva privato dell'uso della voce. Non si perse d'animo e dopo pochi giorni di assenza dal lavoro, si impose di imparare con grande fatica tecniche vocali alternative. Alessandria non aveva allora un centro che potesse insegnare a parlare a tutti gli operai come lui.

Fondò, così, la prima Scuola per la rieducazione alla parola del Piemonte per fornire gratuitamente ai laringectomizzati gli strumenti e il supporto psicologico necessari per imparare a parlare ancora.

Qui sta già tutto il ritratto di un uomo ma anche della città a cui apparteneva: la capacità di non piegarsi agli eventi ma di reagire e addirittura di finire per costruire qualcosa di nuovo e importante, destinato a lasciare un segno anche

nel futuro. Commendator Melchionni in città, il Signor Piero in ditta, Piero per gli amici, nacque a Cassine il 5 settembre 1913. La famiglia, che aveva radici a Varallo Pombia nel novarese, era dedita da generazioni al commercio dei prodotti tessili. Nel tempo i suoi rami erano andati spargendosi in Lombardia, in Piemonte e in Toscana. Pietro, il padre di Piero, era andato a stabilirsi con la moglie Rosa a Voghera e aveva acquistato dei locali per il deposito delle merci, che sarebbero diventati poi i Magazzini Melchionni, affacciati proprio sulla piazza del Mercato. Già a tredici anni iniziò a lavorare nei mercati, dapprima a Voghera sotto l'occhio esperto dei fratelli tra cui la sorella Lina Anfossi - anche lei molto nota in città - ma ben presto da solo in località anche lontane, che raggiungeva in treno portandosi appresso due grosse valige.

Non era solo un tenace lavoratore, aveva quelle doti di fantasia e simpatia che sono da sempre fondamentali nel mondo del commercio.



Proverbiale la volta che sorprese tutti tirando fuori dalla valigia non vesti ma un grosso serpente: uno scherzo ma anche un modo di attirare l'attenzione in una piazza affollata di concorrenti. Dall'esperienza del mercato trasse insegnamenti fondamentali, come quello dell'importanza di tener fede alla parola data, costi quel che costi, perché nelle relazioni interpersonali ciò che conta soprattutto è la fiducia.

*«Le persone si ingannano una volta sola»* amava ripetere. Ad Alessandria aprì, fra via Chenna e via Migliara, il suo primo negozio, un magazzino all'ingrosso di articoli vari, riconducibili ai tessili e alle mercerie, che fu subito noto in tutta la provincia. Venuta la guerra, però, dovette affidare la conduzione dell'azienda alla sorella Lina

e alla moglie Mariuccia, da cui ebbe due figlie, Luisella, che oggi ha sviluppato e dato seguito all'azienda da lui creata, e Mariagrazia, professoressa universitaria a La Sapienza di Roma.

Dopo il disastro della guerra, l'Italia seppe archiviare un passato nefasto e iniziare la grande avventura della Ricostruzione. Melchionni è uno dei tanti imprenditori che seppero incarnare lo spirito di quegli anni. Accanto alla storica attività tessile fu il primo in provincia con la sorella Lina Anfossi a proporre gli abiti confezionati.

Aveva agenti che distribuivano i prodotti in Piemonte, Liguria e Lombardia. I suoi collaboratori superarono le 160 unità, aprì negozi anche fuori provincia. In città rimane a ricordarlo lo storico palazzo di via Migliara che oggi è un

moderno department store e che porta con orgoglio il suo nome.

Praticò intensamente il calcio e la bicicletta, due sport ai quali avrebbe dato poi molto come mecenate nel corso della sua vita: fu presidente e vice presidente dell'Alessandria Calcio, del Circolo Velocipedistico Alessandrino dagli anni 60' agli anni 80', dell'Alessandria Basket Femminile e membro del Panathlon International.

In azienda governava con lo sguardo e con il cuore, oltre che con poche, rapide parole. *«Era sua abitudine trovarsi sulla porta d'uscita all'ora di chiusura per rispondere, a uno a uno, al saluto dei dipendenti che tornavano alle loro case dopo una giornata di lavoro trascorsa insieme, come a ringraziarli»* ricordano i suoi collaboratori di allora.







Sopra: Via Migliara; sotto Via Milano e Via Vochieri (Collezione Tony Frisina)







## La merceria che ha vestito attori, vigili e modelle

La merceria Barcellona di via Migliara 32 prende questo nome nel luglio del 1963 quando Wanda Barcellona e Luigi Bruni diventano i proprietari del negozio, situato allora al numero civico 10, vicino allo storico Caffè di Gigi Capra. L'acquisto fu deciso in maniera quasi istintiva nel giro di un fine settimana dopo che un amico mediatore, che conosceva le capacità sartoriali della signora, aveva accennato ad una merceria in vendita in centro città.

Si tratta di un esercizio che oggi conta oltre cento anni di attività, sempre nel settore della merceria, che era stato in precedenza di proprietà delle famiglie Bobba e Bollano e dove negli anni precedenti si serviva la stessa signora Wanda per la sua sartoria. Il negozio mantiene tutt'oggi l'impianto originario e gran parte dell'arredo (scaffali, mobili e specchi) di un tempo. Negli anni si è provveduto esclusivamente a un piccolo ampliamento del locale di vendita ed agli adeguamenti alle norme di sicurezza.

L'esercizio ha sempre mantenuto lo stesso approccio verso la clientela, fatto di un servizio attento ed essenzialmente orientato alla sartoria professionale,

basato sull'esperienza della proprietaria. Qui è sempre stato possibile trovare tutto quanto occorre per confezionare gli abiti, dai filati ai bottoni, dai nastri ai pizzi. Con gli articoli in vendita nel negozio sono stati preparati innumerevoli costumi per sfilate storiche, spettacoli teatrali e capi protagonisti delle sfilate di moda al Teatro Alessandrino dagli anni Settanta agli anni Novanta, tutti preparati dalle mani esperte delle sarte alessandrine.

Con i nastri tricolore della merceria Barcellona sono state effettuate centinaia di inaugurazioni in tutta la provincia, con le fettucce sono stati rilegati i fascicoli della Biblioteca Civica e con i complementi d'abbigliamento si sono



vestiti per molto tempo i vigili urbani di Alessandria.

Negli ultimi anni, la proposta si è sempre più ampliata nel settore degli accessori quali foulard, sciarpe, cappelli ed intimo.

La tradizione di famiglia verso questa attività prosegue con la figlia Liliana che collabora all'impresa da molti anni, offrendo lo stesso servizio col medesimo stile sempre animata da grande passione ed entusiasmo.







## Quando il barbiere inventa le mode che conquistano tutto il mondo

Coiffeur Mimmo & Saverio snc di via Isonzo 5 è la storia di due fratelli che con la loro creatività hanno saputo dettare mode e reinventarsi in continuazione. Questa bottega storica nasce il 25 maggio 1975 in via Rivolta ad opera di Mimmo Galluzzo a cui poco dopo si aggrega il fratello Saverio. Entrambi a questo momento hanno già maturato importanti esperienze. Mimmo ha imparato giovanissimo i primi rudimenti del mestiere nella sua terra d'origine in Calabria, quindi si perfeziona a Torino con un grande maestro come Salvatore Giacco, due volte campione del mondo. Infine ad Alessandria lavora da Pasqualino, all'epoca molto noto e apprezzato. Saverio invece quando arriva in città fa esperienza da Piero in via Bergamo.

L'esercizio, nato originariamente per soli uomini, cambia più volte sede con il tempo: nel 1989 viene trasferito in piazza Mentana, nel 1994 in corso Larmarmora e nel 2005 in via Isonzo. Mimmo e Saverio si impongono subito per la loro originalità, creando mode che fanno breccia nei giovani, dal ciuffo ai

caschetti, finendo per essere imitate alla grande da tutta Alessandria e non solo. Gli anni Settanta per loro sono dunque un periodo subito d'oro con la formazione di una clientela che rimarrà fedele attraverso i decenni, nonostante i tanti cambi di sede. E la nascita anche di grandi amicizie, come il non dimenticato musicista Elio. A fianco di clienti cresciuti con loro, i due fratelli, per la capacità di reinventarsi, riescono a essere sempre un riferimento per i giovani che da loro trovano le proposte più aggiornate alle diverse tendenze di ogni periodo. Mimmo e Saverio hanno raggiunto una fama che va oltre Alessandria e la sua provincia, con una clientela nazionale e internazionale. Non si limitano solo a inventare sempre nuovi tagli ma creano anche prodotti destinati a essere venduti nei migliori negozi d'Italia con la griffe M&S Glamour and Style (M e S stanno per Mimmo e Saverio). Così nel 2006, dopo l'utilizzo trentennale di prodotti professionali per i capelli di alta qualità, e grazie alla maturata esperienza di settore, studiano e realizzano, attraverso

laboratori e aziende certificate, il loro primo gel nella versione "Onda verde natura" e "Onda azzurra marina".

Dal 2011, in risposta alla crescente richiesta e alle specifiche esigenze dei clienti, realizzano un'intera gamma di prodotti professionali che caratterizza le linee "Hair care & hair style". Nel 2012 completano la produzione con l'innovativo "Onda black gel cream", in grado di scurire meravigliosamente i capelli brizzolati, e introducono importanti novità ai prodotti già conosciuti iniziandone la distribuzione nazionale. I loro prodotti incontrano un grande apprezzamento anche in America.

Intanto nel settembre 2014 rinnovano lo storico salone di via Isonzo 5 verso una nuova fase di rilancio unisex del loro style. Hanno ora due coadiuvanti (d'altra parte in passato hanno sempre avuto dipendenti), si occupano anche di estetica e di trattamenti per le donne. Mimmo&Saverio rappresentano veramente la capacità di guardare sempre al futuro, mantenendo però ben saldi i rapporti costruiti con la clientela attraverso il tempo.



## Capelli: quando il taglio diventa arte, le mode diventano senza tempo

La bottega di barbiere una volta era un punto di incontro, un luogo di socializzazione e piacevole conversazione. Oggi spesso non è più così ma ci sono ancora delle felici eccezioni. Sicuramente rientra in questo ambito la bottega di Marino Morioni in via Pisacane 4. Nella zona da decenni è un punto di riferimento, dove si passa a salutare anche quando non c'è bisogno di farsi tagliare i capelli.

Marino non è nato ad Alessandria, ha incominciato a imparare il mestiere a Villamarzana in provincia di Rovigo. Arriva in città negli anni Cinquanta con la famiglia a causa dell'alluvione del Polesine, trovando casa nelle casermette vicino ai Salesiani del quartiere Cristo. Più avanti nel tempo, il trasferimento nel Villaggio Profughi, sempre al Cristo, dove si trovavano anche molti istriani.

E proprio in questa parte della città completa il suo apprendistato, lavorando come garzone in corso Acqui per Corrado Maragna. Nel 1961 apre il primo negozio in via Machiavelli, dove viene raggiunto dal fratello più anziano

Amos, lucidatore di mobili che però non riesce in quel momento a trovare lavoro. Si spostano in via Faà di Bruno e restano insieme fino a quando Amos ha acquisito il nuovo mestiere. Allora Marino si rimette in proprio nel 1965 nell'attuale bottega in via Pisacane, tra via Marengo e via Montegrappa. Una zona tranquilla e residenziale dove ha potuto lavorare bene fino ad oggi. Morioni era già all'avanguardia all'epoca per la particolare formazione avuta con Corrado Maragna.

«Negli anni Cinquanta – racconta – non c'erano tante mode, era una società più povera: ci si accontentava il più delle volte del taglio alla militare. Con Corrado Maragna in corso Acqui ho avuto però un vero maestro. Sua moglie faceva la parrucchiera nel retro dello stabile in cui lavorava e abitava, a tempo perso, io e l'altro garzone andavamo ad aiutarla. Così diventammo unisex già negli anni Cinquanta: davamo il colore ai cappelli, mettevamo i parrucchini, facevamo i ciuffi alla Little Tony che all'epoca nessuno riusciva a realizzare, utilizzando il fon e il pettine di bachelite, che non fonde. Il fon aveva il

becco troppo grande, allora feci realizzare da un mio amico che lavorava nella Montecatini un becco di alluminio con il buco piccolo: l'aria usciva forzata e così, sapendolo usare, si poteva dare forma ai ciuffi. Con questa scuola, ancora oggi, nonostante la mia età, posso fare qualsiasi nuovo taglio richiesto dalla moda».

Anche il rapporto con i salesiani ha avuto la sua utilità. «Molti bambini oggi – dice – vogliono tagli particolari come quello della Nike. Non tutti riescono a farli, bisogna tagliare in punta di forbice, prestando attenzione alle curve. La macchinetta non va molto bene. Io non ho problemi, quando era nel Cristo dovevo fare la chierica ai preti salesiani, così imparai a lavorare con la punta delle forbici».

Marino ha voluto mantenere l'arredo della bottega come era una volta per facilitare quella tradizionale atmosfera familiare che piace ai clienti.

«Ho avuto – spiega – l'occasione di rinnovarlo con poco perché un altro barbiere aveva chiuso ma ho lasciato stare. Le poltrone che ho in bottega sono di stile antico e proprio per questo mantengono un loro fascino».





## Rinascono anche le pendole del Seicento

L'orologeria Fracchia in piazza Garibaldi 1 costituisce un esempio importante di alto artigianato che ha saputo abilmente adattarsi al mutare dei tempi. L'esercizio viene fondato il 15 maggio 1954 da Mario Fracchia nella stessa posizione dove si trova ora. «È cambiato con il tempo il numero civico ma non il luogo, rimasto sempre lo stesso in oltre mezzo secolo» scherza Enrico Fracchia, nipote del fondatore.

Mario inizia a svolgere il lavoro di orologiaio da bambino, perché rimasto orfano di padre e di madre, nei chioschetti che si trovavano nell'attuale piazza della Libertà. L'attività si interrompe perché deve partire per la seconda guerra mondiale. Quando torna, lavora per un certo periodo di tempo nella Borsalino, dal 1946 al 1953 e nel 1954 apre il negozio, rilevando il mobilio da un esercizio che aveva chiuso. Conosceva già bene il mestiere, imparato da bambino. L'attività viene proseguita dal figlio Giovanni e quindi ora dal nipote Enrico.

Nel tempo l'attività viene ampliata. Inizialmente l'attività nasce solo come riparazione di orologi. Già Mario nel 1968, ristrutturando per la prima volta il negozio, aggiunge la vendita di orologi e anche di oggetti preziosi. Da allora si rimane su questa linea, anche se ora è stata introdotta qualche novità, per esempio la linea acciaio che oggi attira più dell'oro per ovvie ragioni di costi o i profumi, in modo da offrire qualcosa di più al cliente e avere l'opportunità di svilupparsi di più.

Oggi comunque l'attività principale si basa soprattutto sulle riparazioni. «La vendita negli ultimi anni è notevolmente calata – informa Enrico Fracchia - Il negozio è molto più conosciuto per le riparazioni. La vendita è una parte più marginale perché abbiamo sempre mantenuto la connotazione prevalentemente artigianale».

Certo, piazza Garibaldi continua a essere la piazza più bella della città ma il passaggio non è più quello di un tempo. Sicuramente ha cambiato la situazione la chiusura della caserma Valfrè: i militari da sempre costituivano una risorsa importante per il commercio alessandrino.

«A livello di vendita – spiega Enrico Fracchia - i soldati costituivano una clientela significativa sul piano della vendita. I ragazzi magari compravano il regalino da portare a casa».

Le riparazioni riguardano ogni tipo di orologio; meccanico, al quarzo e anche pendoleria, un campo nel quale oggi non opera più quasi nessuno. I clienti portano anche veri e propri pezzi di antiquariato, anche preziose pendole del Seicento. Enrico Fracchia offre anche il book fotografico per documentare il lavoro svolto al cliente che così vede il prima e il dopo dell'oggetto, passando per tutte le fasi del restauro.

Il valore degli oggetti su cui si interviene può essere molto importante, anche molte migliaia di euro, considerata la rarità e l'antichità di alcuni pezzi. Si tratta quindi di interventi di restauro che richiedono un alto profilo di artigianalità. La maggior parte delle riparazioni oggi sono tornate a riguardare molto il tradizionale orologio meccanico, anche solo di 50-60 anni fa. Diminuisce la richiesta di questo servizio per il quarzo perché spesso i costi equivalgono quasi al prezzo di un nuovo acquisto. Inoltre il cliente preferisce non cambiare l'orologio meccanico che mantiene un suo fascino, oggi peraltro tornato in auge.

Una volta si faceva riparare di più, oggi si preferisce cambiare: mutata la mentalità ma anche la situazione meccanica. L'orologio meccanico anche per prestigio viene considerato e riparato.



## Il patriota garibaldino capace di ridare vita agli orologi

Ci riporta addirittura al Risorgimento la storia dell'Orologeria Luigi Regalzi in via dei Martiri 5. Il suo fondatore infatti è un patriota che ha combattuto con Garibaldi e nell'esercito piemontese. La sua storia è stata ben raccontata da Ugo Boccassi nel numero speciale di "Nuova Alessandria" sul Risorgimento del 2010. Il protagonista si chiama Angelo Regalzi ed è sergente nella Legione Garibaldi e caporale nell'esercito piemontese durante la prima guerra d'indipendenza nel 1848/49. Una leggenda familiare lo vuole anche presente nell'attuale via Dante (all'epoca strada di Marengo), quando Garibaldi arringò la folla dal balcone dell'albergo Universo. Tra l'altro, l'invito a venire ad Alessandria all'eroe dei due mondi era stato fatto da Antonio Oviglio, farmacista, tipografo editore e anche presidente della Società degli Operai Uniti, un'associazione di lavoratori dipendenti e artigiani di cui molto verosimilmente Regalzi faceva parte, considerato il suo mestiere e le sue posizioni politiche. Inizialmente lavora come garzone orologiaio presso Astuti, quindi prova a mettersi in proprio, aprendo un suo

laboratorio. Non si conosce l'anno in cui nasce questa attività e neppure il luogo. Forse lavora inizialmente nell'abitazione in cui vive, in casa Zoppi in corso Roma 8/10 ma potrebbe avere preferito tenere il laboratorio in un altro locale. Nei primi tempi ripara orologi, in un secondo tempo passa anche alla vendita.

La prima data certa è quella del 1890 ed è riferita alla prima fotografia della vetrina del negozio in via Felice Cavallotti (oggi via San Lorenzo) quando ormai la gestione dell'esercizio è passata al figlio Luigi. Un'immagine che comunque dimostra come da un semplice laboratorio si era arrivati già a un esercizio di tutto rispetto.

L'attività commerciale si sviluppa in modo molto positivo, tanto che nel 1927 può essere trasferita in una zona ancora più centrale come via Umberto I (oggi via dei Martiri). In questo periodo Regalzi acquisisce anche la rappresentanza di un grande marchio come la cronometria Eberhard. Forse è ora che viene anche abbandonata l'attività di "manutenzione per impianti di carattere elettrico".

Probabilmente è negli anni Trenta che



alla vendita di orologi si affianca quella di argenteria, gioielleria e oreficeria. Luigi, coadiuvato dalla moglie Adele, trova degni successori nei figli Ubaldo e Renato che consolidano la fama acquisita. Un ulteriore miglioramento si ha negli anni Cinquanta con il trasferimento nella stessa via dei Martiri in una posizione più vicina a piazza della Libertà. Grazie al geometra Edgardo Ivaldi, il negozio si dota di vetrine ed arredi raffinati ed eleganti, veramente all'avanguardia all'epoca.

Oggi Regalzi continua a essere una delle più belle realtà del commercio alessandrino sotto la guida esperta di Roberto, figlio di Ubaldo, e della moglie Rosanna, con i quali lavora anche la figlia Lorenza.





## Tecnologia e professionalità per vedere sempre meglio

Ottica Bigotti in corso Roma 43 è un esempio di capacità di mantenersi al passo con una tecnologia che in questi anni ha veramente trasformato molti settori lavorativi.

L'attività apre il 4 aprile 1970 ad opera di Giuseppe Bigotti, per anni coadiuvato dal fratello Pietro. Il negozio nasce per l'ottica e l'applicazione di lenti a contatto. A Pietro è subentrato una quindicina di anni fa Alex, figlio di Giuseppe, formatosi peraltro nell'esercizio. Rispetto all'epoca in cui venne fondato il negozio, il modo di lavorare è profondamente mutato. «Dal punto di vista tecnico – spiega Alex Bigotti – è cambiato parecchio grazie alle tante innovazioni avvenute. Tutti gli ordini e la gestione sono a base informatica e non più cartacea. Una volta ordinavamo le lenti e quindi le adattavamo sulla montatura con una mola, il che portava via del tempo e certi lavori non potevano essere fatti nel miglior modo. Oggi la tecnologia permette di utilizzare un sistema di telesagomatura: un macchinario legge la forma dell'occhiale e la lente viene costruita in base ad essa. I lavori sono molto più accurati sia a livello tecnico e presta-

zionale sia dal punto di vista estetico, che ora ha un peso molto elevato. Il cliente oggi oltre a vedere in modo adeguato, vuole anche una bella estetica. Certo, è cambiato il modo di lavorare: ormai è quasi più importante informatizzarsi che non specializzarsi». Tra i servizi proposti c'è anche la misurazione della vista ai clienti. «Un nostro vanto perché abbiamo una formazione molto elevata, avendo sempre fatto corsi di aggiornamento. Ci teniamo a dare un servizio dall'inizio alla fine al cliente. Quindi, controllare la vista, capire le sue esigenze e approntare sistemi visivi e di composizione, non solo eseguire la ricetta del medico». Insieme ai servizi e alla tecnologia, sono cambiate anche le esigenze dei clienti. «Una volta – dice Alex Bigotti – non c'era tutta l'offerta di oggi. Soprattutto, non essendoci internet, il cliente si lasciava guidare molto di più. Adesso invece va alla ricerca di informazioni sulla rete, trovando purtroppo anche vere e proprie falsità. Rispetto al passato, bisogna essere molto più preparati anche su quello che non c'è nel proprio negozio o che non viene trattato, in modo tale da comunque



non rimanere ignoranti quando qualcuno fa domande con riferimento a prodotti e novità che ha visto sui social. Sicuramente oggi c'è una clientela più informata rispetto al passato, nel bene e nel male».

Ottica Bigotti è tra gli esercizi che tengono alta la bandiera della tradizione in corso Roma, nonostante i mutamenti avvenuti negli ultimi anni. «Una volta – riflette Alex – l'offerta che dava corso Roma era decisamente più alta con persone che arrivavano per comprare anche da altre province. Questo perché la qualità dei negozi era veramente elevata. Con il tempo purtroppo tanti negozi hanno chiuso, probabilmente perché a gestione familiare e non hanno avuto il ricambio generazionale, e anche perché il mercato è cambiato. Le catene sono subentrate prepotentemente, abbassando parecchio il livello qualitativo delle offerte».



## Un negozio e il suo quartiere: il pane del Cristo

Alcune botteghe storiche sono profondamente radicate nel quartiere in cui si trovano e con il quale sono cresciute. È il caso della Panetteria Ponzano Giancarlo nel Cristo, che si trova in corso Acqui 192. Viene fondata nel 1955 ad opera di Ernesto Ponzano, che aveva iniziato a lavorare con una cooperativa torinese in piazza Ceriana, prima di mettersi in proprio. «Siamo praticamente sempre stati qui. In origine nel 1955 il negozio si trovava vicino alla farmacia comunale, a trenta metri di distanza dalla sede attuale. In pratica non ci siamo mai spostati da corso Acqui» ricorda il figlio Giancarlo, subentrato nel 2008 per i problemi di salute del padre ma in realtà impegnato nel locale fin da ragazzo. «Già quando andavo a scuola - racconta - se mancava per qualche motivo un operaio, abitando al piano sopra del negozio, si faceva presto a sostituirlo».

Giancarlo sottolinea i grandi cambiamenti avvenuti nel corso del tempo: «Mi ricordo che c'erano ancora i forni a legna e niente di confezionato. La pasta era tutta sciolta in un cartone: chiedevi un etto e quello ti veniva dato. Ricordo quando a un certo punto negli anni Sessanta è cambiato tutto. È incominciata ad arrivare

merce confezionata di qualsiasi tipo. Mi vengono in mente i grossisti in zona che arrivavano con il camion e scaricavano veramente di tutto. Non facevi neanche l'ordine: quello che avevano, portavano. Era veramente un altro mondo rispetto a oggi, anche sul piano della tassazione. Nel senso che si pagava veramente poco mentre ora ti calcolano proprio tutto».

Sono molto cambiati anche i clienti. «Una volta - spiega Ponzano - andava bene tutto. Ora le esigenze sono aumentate. I nostri clienti sono in genere persone di una certa età, noi siamo ancora un negozio di tipo tradizionale. Molti sono affezionati a questo esercizio, ci sono alcuni che praticamente mi hanno visto nascere. Il legame con il quartiere è sempre stato forte, d'altra parte io sono nato e sono sempre stato qui. All'epoca negli studi non si andava avanti, ora invece è cambiato molto: per esempio, le mie due figlie vivono addirittura all'estero. Giulia risiede a Londra ma dovrebbe spostarsi in Svizzera e Letizia è a Parigi. Sono molto contento».

Tanti i ricordi di Giancarlo, che ha visto cambiare profondamente il quartiere Cristo nel corso del tempo. «Una volta - racconta - il rione finiva qui, all'incrocio di via Casalbagliano. Si giocava



a bilie nella piazza della 'Zanzi', dove era tutto sterrato. C'erano le fornaci e, se uno passava verso le ore 13, vedeva tutti gli operai fuori dal luogo di lavoro che si mangiavano un panino al volo. C'era la Mino: ricordo quando suonava la sirena e uscivano tutti in bicicletta. A scuola si andava già nel 'Paolo Straneo' ma realtà il posto in cui studiavamo era un palazzo in via Vernerì. Noi ragazzi andavamo in bicicletta in via Paolo Sacco dove c'era mucchi di terra: con le biciclette era come giocare sulle montagne russe. Oggi è proprio tutto cambiato, il Cristo direi che è persino diventato meglio del centro storico. Ha avuto cambiamenti importanti e positivi ma è rimasto anche un senso di comunità».





## La panetteria degli Orti è stata più forte dell'alluvione



La panetteria degli Orti in via Rettoria 18 esiste da tempo immemorabile, forse addirittura dall'Ottocento. L'attuale proprietà nasce con Gian Maria Secchi che nel 1974 rileva l'esercizio da Maestri. Una storia inizialmente coincidente con quella della emigrazione che caratterizza la storia italiana nel secondo Novecento, con persone e famiglie che si trasferiscono nel nord industriale alla ricerca di nuove prospettive di lavoro.

Gian Maria Secchi in Sardegna impara fin da ragazzo il mestiere del panettiere e lo pratica fino ai trent'anni ma quando arriva ad Alessandria va a lavorare nello stabilimento della Michelin. Non si trova bene però e decide di tornare all'antico mestiere, rilevando il negozio

nel quartiere Orti. Una scelta analoga farà suo fratello con la panetteria in via Guasco. Solo che i due cognomi sono differenti: Sechi e Secchi. Una diversità dovuta solo a un errore dell'ufficio anagrafe. Dopo pochi anni, nel 1978, Gian Maria è affiancato dal figlio Mauro. Anche gli altri due, Angelo e Antonio, entreranno successivamente nell'esercizio. Dal 1989/90 sono proprio i tre fratelli a gestirlo, nel segno di una scelta a favore della tradizione. «Noi facciamo il pane – spiega Angelo – con la pasta dura, secondo la tradizione piemontese, usando pochi ingredienti senza additivi chimici o altro».

È però cambiata la clientela. Il pane una volta era il cibo principale sulla tavola degli italiani ma ora le abitudini

alimentari sono cambiate e anche nella panetteria si vendono bene altri prodotti, come per esempio la focaccia. Legato alla tradizione, l'esercizio può godere di una clientela fedele addirittura dagli anni Settanta e che non si limita al quartiere Orti ma si estende anche ai sobborghi vicini a questa zona della città, rimasti magari in alcuni casi anche senza panettiere. L'esercizio è stato praticamente distrutto dall'alluvione del 1994 e così anche le abitazioni, tutte al piano terra, e le automobili dei componenti della famiglia. I Secchi hanno dovuto rimboccarsi le maniche e ripartire da zero ma ci sono riusciti.

L'antica panetteria grazie a loro risorge ma intorno ad essa c'è un mondo nuovo. «Dopo l'alluvione – dice Angelo Secchi – il quartiere è veramente cambiato. Prima era proprio come un paese, dove si conoscevano tutti. Adesso sono arrivati tanti da fuori con numerose villette nuove. Si è così perso lo spirito di quello che erano una volta gli Orti».

Il Covid 19 non ha danneggiato la panetteria, anzi la gente ha finito per preferire un esercizio piccolo che osservava tutte le regole di sicurezza rispetto ai grandi supermercati dove si concentravano tante persone con quindi una maggiore pericolo di contagio. I Secchi oggi continuano così all'insegna della tradizione, puntando sul valore di una produzione artigianale che non si vuole arrendere alla legge omologante della grande distribuzione.



## Dalla Sardegna a via Guasco una bella storia italiana

A volte una vicenda familiare può essere la cartina di tornasole per leggere e capire meglio la grande storia nazionale. Un esempio è dato dalla Panetteria Sechi di via Guasco 30.

La vita del suo fondatore, Giovanni Antonio Sechi, ci riporta agli anni fondamentali in cui l'Italia cambiò volto, trasformandosi da paese essenzialmente contadino in una delle principali nazioni industrializzate del mondo.

Un periodo di profonde trasformazioni sociali, con la grande migrazione dalle campagne alle città e dal meridione e dalla Sardegna verso i centri industrializzati del Nord.

Tantissime persone lasciarono le loro terre per venire a ricostruirsi una vita nella pianura Padana, dando un contributo fondamentale per la crescita del paese con la loro voglia di lavorare e di migliore le proprie condizioni.

E la storia di Giovanni Antonio Sechi è propria questa. Originario di Sassari, arriva ad Alessandria nel 1962, negli anni del boom e della crescita economica.

La città è proiettata sul futuro, entro pochi anni, nel 1970, raggiungerà la cifra simbolica dei 100 mila abitanti. Trovare lavoro è facile, basta avere voglia di rim-

boccarsi le maniche ed è quello che Sechi fa. Da ragazzo in Sardegna ha fatto il panettiere ma quando arriva ad Alessandria preferisce essere impiegato come camionista presso la Panelli, una delle più importanti industrie della città. Quindi, dopo due anni, torna al suo antico mestiere di operaio panettiere. E nel 1972 compie il passo decisivo, mettendosi in proprio: il suo negozio nasce presso Astuti e nel 1976 viene trasferito in via Guasco, dove è tuttora.

Nella simbolica data del 2000 il passaggio delle consegne in famiglia: cede l'attività ai figli Sergio e Roberto. Sono loro quindi che hanno dovuto affrontare con intraprendenza e coraggio i nuovi grandi cambiamenti che hanno caratterizzato i primi decenni del nuovo secolo. Sono mutate le abitudini alimentari e i grandi supermercati esercitano una dura concorrenza.

*«Una volta si vendeva molto più pane – spiega Sergio – la gente comprava a chili. Ora prendono un panino o due, è cambiato tutto. All'epoca eravamo favoriti anche dalla presenza del mercato in piazza della Libertà, adesso manca il passaggio che caratterizzava un tempo il centro storico. I supermercati, infine, hanno molto danneggiato le panetterie. Noi cerchiamo di resistere».*



E al pane si affiancano allora sempre di più altri prodotti, come la pizza e la focaccia mentre comunque permane una clientela affezionata che frequenta la panetteria da anni. Il lavoro resta puramente artigianale, con il laboratorio dietro il negozio.

Il Covid 19 ha creato nuovi problemi. *«Ci ha danneggiato tantissimo – spiega Sergio – il cinquanta per cento di vendita in meno. Noi eravamo aperti, ma le persone non uscivano più, gli uffici erano tutti chiusi. Qualche migliaio di euro è arrivato dallo Stato ma non è bastato a coprire quello che è stato perso. Ora però si incomincia ad andare meglio».*





## L'arte del regalo e del design Il negozio che sorprende

Tremme sas (Parassole) di via Trotti 11 ha avuto la capacità di trasformarsi davanti ai grandi cambiamenti che hanno caratterizzato il mercato in questi anni.

Viene fondato nel 1990 in via Milano, angolo via Bissati da Mariella Bertolotti, dopo una precedente attività nel settore dell'abbigliamento. Inizialmente è un negozio con oggettistica per la casa con pentole, posate, piatti e altro. Gradualmente si allarga anche all'arredamento e ai tessuti.

È inoltre un negozio per liste nozze, che però interpreta questo ruolo subito in modo diverso rispetto alla tradizione con un taglio non classico ma moderno e giovane. La lista appare molto dinamica, consentendo una vasta scelta dal cuscino al piatto. Insomma, una specialità adeguata allo spirito del tempo e al gusto della proprietà.

Il nome viene scelto in modo alquanto curioso. Quando viene aperto il negozio, i nuovi arrivati trovano una vecchia insegna con questo nome.

Apparteneva a un vecchio esercizio che vendeva un po' di tutto, come avveniva un tempo, e che apparteneva a parenti del comico Diego Parassole.

Viene ripulita, ripristinata e finisce per dare il nome al nuovo negozio.

Una quindicina di anni fa avviene l'ingresso nella gestione della figlia Caterina Garbieri.

L'esercizio viene spostato in via Trotti, ampliando la parte di arredamento, design e tessuti. Una scelta compiuta per il maggiore spazio disponibile e anche per la visibilità. Le vetrine molto più ampie permettono di dare maggiore risalto anche all'arredamento.

Ora l'esercizio diventa anche un negozio di ricerca dove si tenta di trovare prodotti di design abbastanza di nicchia e un po' particolari.

L'obiettivo ora è togliersi da una fascia di mercato bloccata sulle liste nozze per volgersi verso l'arredamento e tutto ciò che concerne la cucina. In pratica, diventa un negozio che concentra più attività particolari, dal regalo importante a ciò che serve in casa per alleggerire e svecchiare ciò che già si possiede.

«Sicuramente – dice Caterina Garbieri – ad attrarre il cliente è la proposta che facciamo attraverso la vetrina allestita sempre in modo non banale, racchiudendo in sé tanti piccoli negozi. Certamente i giovani vengono a causa di prodotti di de-

sign strani, attuali, con una fascia di prezzo ragionevole senza andare nell'extra design che pochi possono permettersi. Il nostro punto di forza è la creatività, la ricerca del particolare, i pacchetti, la nostra personalità, il modo di porsi al cliente. Questo è quanto ci fa sopravvivere rispetto alla vendita online».

Fondamentale è l'accoglienza che le persone ricevono, trovandosi subito in un clima molto familiare.

«Il cliente – spiega Caterina – sceglie il nostro negozio per le particolarità. Poi noi lo conduciamo, facendo domande su chi riceve il regalo e cercando di appagare chi lo sta facendo. Molti, soprattutto per le festività, vengono per l'oggetto ma anche per il pacchetto perché noi siamo molto attenti a questo aspetto da nessuno mai preso in considerazione e che invece la gente riscontra. Ogni anno cambiamo nastri, mettiamo particolari su pacchetti anche per oggetti di basso costo. In pratica, è il nostro marchio. Quando arriva un pacchetto dal mio negozio, lo si riconosce subito, anche se non dovessi mettere l'etichetta con scritto Parassole».



## La polenta di Napoleone e altro Se la storia diventa pasticceria

La pasticceria Bonadeo nasce nel 1978, fondata da Enzo Bonadeo che rileva una precedente attività nella Galleria Guerci. Questo elegante passage ottocentesco, l'unico in Alessandria, venne distrutto dal bombardamento del 5 aprile 1945. La Galleria viene ricostruita nel dopoguerra ed è in questo periodo che nasce la pasticceria Meardi, che, dopo un primo cambio di proprietà, viene rilevata da Enzo Bonadeo, la cui attività viene portata avanti oggi dalla sorella Giuseppina Bonadeo con il marito Ezio Colombo.

Tra le grandi specialità di Bonadeo c'è la polenta di Marengo, uno dei dolci più famosi e apprezzati di Alessandria. Il suo inventore è Dante Chiabrera, che nel 1906 rileva la storica pasticceria Boratto in piazza della Libertà. Il nome derivava da una leggenda secondo cui Napoleone, dopo la celebre battaglia, si sarebbe recato in via Ferrara dal Falco (poi Falcone) per riposarsi e rifocillarsi, consumando la polenta preparata dall'oste. In realtà, la vicenda è priva di ogni fondamento storico ma questo dolce ha subito successo. Anzi, come possiamo leggere sul "Corriere di Alessandria" del 6 agosto 1935, deve anche



confrontarsi con le imitazioni. La ditta Fratelli Debernardi lancia la Polenta Napoleonica, che costituisce un'imitazione dell'invenzione di Chiabrera. La questione finisce in Tribunale e l'inventore della polenta originale riesce a spuntarla. I Fratelli Debernardi devono distruggere tutto il materiale pubblicitario, risarcire l'esercente rivale e consegnare gratuitamente tutte le loro torte in magazzino all'Orfanotrofio. Insomma, come è giusto in una storia di dolci, a guadagnarci sono soprattutto i bambini. Le fortune della torta di Marengo continuano nel tempo grazie soprattutto a un altro geniale alessandrino, il mitico Gigi Capra, che tanti ricordano per il suo Music Hall, punto di riferimento per tanti giovani della città. Nel 1948 acquista la prestigiosa pasticceria alessandrina, rilanciando alla grande la gu-

stosa torta. Ora, da una parte si inventano nuove leggende, con mai verificati ritrovamenti di ricette di epoca napoleonica, e dall'altra si provvede a fare registrare il marchio.

Negli ultimi anni della sua gestione però affida la produzione del dolce da Enzo Bonadeo con il suo forno in galleria Guerci. Quando Capra chiude la sua attività, cede il brevetto proprio a Bonadeo che ormai già la realizzava, anche se non poteva venderla. Così la gloriosa tradizione della polenta di Marengo viene oggi portata avanti dalla sola pasticceria di Galleria Guerci.

La pasticceria Bonadeo ha anche altri preziosi dolci come i meardini al rum, ricetta che, come suggerisce il nome, fu inventata da Meardi. Oppure una speciale ricetta per i tartufi. Molto apprezzati i baci e gli amaretti, normali e ricoperti, nel pieno rispetto della tradizione dolciaria alessandrina e piemontese. La qualità è sempre stata la caratteristica della pasticceria Bonadeo, molto attenta nell'uso delle materie prime. Le sue paste sono mignon, le più piccole di Alessandria, offrendo così un altro tocco di originalità. Molto vasta la gamma offerta sul salato.





## Baci Gallina ovvero la tradizione della dolcezza

La Pasticceria Gallina di via Vochieri 16 continua a essere apprezzata da generazioni di alessandrini. Il fondatore è Giuseppe Gallina che nel 1906 inizia l'attività come garzone nella pasticceria Chiabrera di Alessandria per poi trasferirsi a Torino nel 1910. Dopo alcuni anni di apprendistato con altri coetanei si trasferisce a Napoli nel laboratorio del maestro Coccia, autore di diversi libri sui dolci, dove affina la sua arte pasticceria.

Chiamato alle armi durante la prima guerra mondiale, torna a Napoli per un periodo per poi trasferirsi prima a Roma e successivamente a Genova, dove si sposa. In seguito decide di fare ritorno ad Alessandria dove nel 1935 apre in proprio un piccolo laboratorio in via Palestro. Da lì a qualche anno entra ad aiutarlo anche il figlio Lorenzo al quale tramanda l'arte pasticceria.

Nel 1968 Lorenzo si trasferisce definitivamente in via Vochieri 46, dove con la moglie Anna amplierà l'attività che continua ancora ai giorni nostri coi figli Giuseppe, Fulvio e Angela e ultimamente con il nipote Emilio, che rappresenta la quarta generazione dei Gallina.

Questo esercizio fonda le sue radici nella più pura tradizione della pasticceria della nostra regione, dove tutti i suoi prodotti sono lavorati fedelmente secondo antiche ricette. Le materie prime sono di elevata qualità, a partire dalla nocciola rigorosamente piemontese, chiamata la "tonda gentile delle langhe", che si riconosce per il suo profumo e il suo inimitabile gusto. Il cioccolato viene scelto tra le migliori ditte sul mercato e il burro è prodotto nella zona del cuneese, famosa per le sue mucche da latte. L'insieme di queste scelte permette di offrire alla clientela un prodotto qualitativamente pregiato.



Sono celebri i "Baci Gallina", lavorati come tradizione vuole dalle mani sapienti dei pasticceri e che racchiudono in sé tutto il sapore ed il profumo della nostra terra: un prodotto dal marchio registrato che è un poco più grande nella forma ovale del bacio di dama tradizionale.

Il cacao è nell'impasto per cui rispetto al bacio tradizionale è più scuro. Anche la confezione è artigianale: ogni sacchetto ed ogni scatola vengono riempiti con i baci fasciati ancora a mano dalle commesse Giuliana, Angela e Margherita.

La Cittadella nel nome rende omaggio alla fortezza alessandrina. È una crema di nocciole in cui allo spalmabile di

nocciola vengono aggiunti zucchero e cacao, non contiene grassi aggiunti e conservanti.

Altra specialità è costituita dagli amaretti Gallina. Morbidi, realizzati senza aggiunta di albume d'uovo, hanno come ingredienti mandorle amare, mandorle dolci, zucchero e zucchero invertito.

I gallinotti al rhum sono inebrianti dolcetti caratterizzati da un impasto di cioccolato fondente, marrons glaces e rhum: il tutto ricoperto con un guscio croccante di cioccolato.

Tutto questo unito alla gentilezza ed al rispetto verso il cliente crea la base del successo della pasticceria Gallina, un mito nell'ambito del mondo del commercio alessandrino.





## Cappuccini ed espressi da record Un'eccellenza davvero mondiale

La pasticceria Mezzaro di via Cavour 43/45 è un magnifico esempio di eccellenza alessandrina di fama mondiale. Il 20 ottobre 2013 a Milano Filippo Mezzaro entra nei Guinness World Record, insieme al team dei Maestri del Caffè Aicaf, per il cappuccino più grande del mondo: 4.250 lt.. Il 3 ottobre 2014 a Londra diventa campione del mondo dell' "Espresso Italiano Champion" come miglior barista per la realizzazione dell'espresso & cappuccino italiano. Questi i più recenti straordinari risultati di una lunga e magnifica storia che inizia nel 1975, quando Lorenzo Mezzaro, mastro pasticcere, e sua moglie Graziella aprono la prima "bottega" in via XX Settembre. Hanno iniziato entrambi a lavorare da ragazzini, prima di fondare questa attività, in una pasticceria: lui in laboratorio, lei commessa al bancone. Giorno dopo giorno, sviluppano la professionalità del servizio, la bontà dei prodotti e il piacere di gustarli. E intanto cresce la famiglia. Nascono gli attuali titolari: Matteo, chef pasticcere e cioccolatiere, e Filippo, barman nonché maestro del caffè. Nel 2001 viene aperto un nuovo locale in via Cavour come pasticceria-caffet-

teria-cioccolateria. Le specialità "storiche" continuano a essere prodotte con grande soddisfazione dei clienti: le "Delizie" (due cialde a base di mandorla farcite con cioccolato gianduia), le Chantilly e pasticceria classica, la torta "Ciambella Mezzaro". Più recentemente sono state aggiunte altre specialità. Tra queste, "El pan de Lorenzo", dolce dedicato a Lorenzo, mancato nel 2011, con il nome in dialetto per ricordare la sua origine vicentina. Si tratta di un dolce lievitato con lievito madre a lenta lievitazione, con gocce di cioccolato e albicocche profumate al cognac. Altra novità sono le "Albicocche Regina", specialità della cioccolateria. Sono morbide albicocche denocciolate farcite con una crema al cioccolato & cognac, tutte ricoperte di cioccolato fondente. C'è anche tutta la linea di Praline artigianali di propria produzione assortite di altissima qualità con ganache fresche. Vengono prodotte artigianalmente anche 'caramelle & gelatine'. È stata inoltre aggiunta la gamma della pasticceria moderna (mousse, ecc.) alla classica (bignole, cannoncini, ecc.). La torta d'élite è "Terra et Sapore", proposta



dello chef Matteo Mezzaro per il 45esimo anniversario della storica e premiata pasticceria di famiglia: una straordinaria armonia di sapori e di consistenze che esaltano le sfumature di ciascun ingrediente. La bottega ha una clientela varia di giovani, anziani, famiglie e turisti. Da questi ultimi, italiani e stranieri, si registra un interesse particolare, a dimostrazione del valore internazionale dell'azienda e dei suoi protagonisti.





## La prima macchina del caffè in città

La pasticceria Rovida Signorelli di piazza Garibaldi 23 è uno degli esercizi più antichi di Alessandria. Nasce nel 1886 per opera di Fermo Signorelli in via Umberto I, nome dell'attuale via dei Martiri: è in questo locale che compare per la prima volta in Alessandria una macchina per il caffè. Fermo abitava nello stesso edificio, al piano superiore. Successivamente l'esercizio viene trasferito in via XXIV Maggio, di fronte all'Ospedale Militare. La costruzione di un palazzo obbliga allo spostamento in corso Roma. Qui sarà costretto a un nuovo trasferimento nel 1962, in quanto sfrattato per destinare la struttura alla Standa. La scelta per la nuova sede cade su via Caniggia dove rimane fino al 1991, quando l'esercizio viene portato in piazza Garibaldi, dove si trova tuttora. Per quanto riguarda i proprietari, al fondatore Fermo succede la figlia Giovanna, sposata con Angelo Rovida che

però ha un altro lavoro. La pasticceria viene ceduta a un certo Camandona che però dopo pochi anni si trova costretto a venderla. Allora Giovanna la riacquista, intitolandola ora Rovida Signorelli mentre prima era solo Signorelli. La gestione passa successivamente alle sorelle Luisa Vittoria e Maria Antonietta che si occupano della pasticceria ora con sede in corso Roma e poi in via Caniggia. Ultimo della dinastia a occuparsi dell'esercizio è Riccardo Rovida, figlio di Franco, fratello di Luisa Vittoria e Maria Antonietta.

La pasticceria Rovida Signorelli segue una tradizione secolare di ricette che risalgono all'Ottocento, con grande soddisfazione dei suoi clienti che da generazioni continuano ad apprezzarle. «Il lavoro – dice con giusto orgoglio Riccardo Rovida – è sempre al cento per cento manuale, non ci siamo arresi alla meccanicizzazione e all'industrializzazione. Unica eccezione, i forni rotativi a gas. Una volta si usavano a camera elettrici».

Tra i dolci più tradizionali, i baci di dama che storicamente furono realizzati con una pasticceria di Tortona. L'altro punto di forza sono i salatini, davvero inarrivabili. I prodotti storici della pasticceria piacciono anche ai giovani, dimostrando quindi la capacità di continuare a conquistare una generazione dopo l'altra. Con il trasferimento in piazza Garibaldi, si è tornati a essere anche caffetteria come alle origini. In

via Caniggia l'esercizio si occupava solo di pasticceria.

Il trasferimento in piazza Garibaldi ha dato risultati estremamente positivi, fermando e anzi invertendo in modo chiaro un trend negativo che stava caratterizzando l'esercizio precedentemente. La clientela non è solo alessandrina, anzi hanno fatto molto piacere gli apprezzamenti di persone giunte da altri centri.

Nel 2018 viene aperto un secondo locale in piazza della Libertà all'angolo con via dei Martiri: una posizione anche in questo caso molto favorevole. L'impostazione del locale è diverso con un servizio che include anche la gelateria e meno legato alla tradizione della pasticceria tradizionale di piazza Garibaldi.



## La dolcezza della tradizione Le origini addirittura nel 1820

La Pasticceria Zoccola di corso Lamarmora 61 può ben avvalersi della definizione di bottega storica. Le origini risalgono addirittura al 1820 in base ai documenti ritrovati nell'archivio storico della chiesa parrocchiale di Cassine. I fondatori di questa dinastia di panettieri e in seguito di pasticceri sono Luigi e Maddalena Zoccola. In oltre 190 anni di attività ininterrotta si sono succedute ben sette generazioni che hanno continuato il lavoro dei loro avi, diventando un vero simbolo della pasticceria in provincia e non solo.

Dalla unione dei due fondatori nasce Alessandro che continua l'attività con il figlio Simone. Il matrimonio di quest'ultimo con la sorella del generale Solia viene molto osteggiato per la differenza di estrazione sociale, molto sentita a quei tempi. Da questa unione nascono ben quattro figli, due maschi e due femmine. I primi due, Teresio e Carlo, proseguono l'attività paterna mentre una delle sorelle si sposa con un panettiere di nome Poratti. La concorrenza entra così nella famiglia Zoccola e allora i due fratelli per evitare spiacevoli episodi e liti familiari decidono di spostarsi da Cassine ad Ales-

sandria, in via Verona, dove tutt'ora esiste la storica panetteria. Teresio Zoccola nel 1912 si sposa con Maria Gotta e nel 1918 nasce Cesare, il loro unico figlio. Nel 1915 Teresio è chiamato alle armi per l'inizio della Prima Guerra Mondiale. La sua capacità lavorativa e la bravura di panettiere lo aiuteranno, in campo di prigionia austriaco, a sopravvivere agli stenti e alla fame.

Tornato dal fronte perde la moglie per la spagnola. Non si perde d'animo e segue la sua vocazione e aspirazione: diventare anche un bravo pasticciere. Apre la sua prima pasticceria in via Plana e successivamente inaugura una grande pasticceria bar nei locali di via Mazzini angolo via Savonarola.

Il figlio primogenito Cesare continua con il padre l'attività rinunciando ad una promettente carriera di calciatore anche se coltiverà per molto tempo questa passione. Sposatosi nel 1942 con Valizia Bruna, ha due figli: Teresio nel 1942 e Massimo nel 1947.

Nel 1961 nasce la nuova sede di corso Lamarmora 61. Il figlio Massimo segue l'attività paterna rimanendo fedele alle tradizioni di famiglia e mantenendo integre le ricette tramandate dai suoi



avi. All'inizio degli anni Ottanta aumenta la capacità produttiva della pasticceria, portando il numero di dipendenti da 3 a 15 e la varietà dei dolci, mantenendo alta la qualità. Nel 1974 si sposa con Paola D'Ami, che lo aiuterà a condurre l'attività e nel 1978 nasce la loro unica figlia, Alice, che dopo essersi laureata in Scienze delle comunicazioni decide orgogliosamente di seguire le orme familiari. Diventa coordinatrice dell'azienda, sempre più consolidata e rinomata non solo in Alessandria, ma in tutta la provincia e oltre. Nel 2004 si sono ampliati gli spazi del laboratorio di corso Lamarmora per l'organizzazione della produzione dolciaria e del Catering & Banqueting, sempre più affermato.





## L'agnolotto piemontese per il sapore della tradizione

Il pastificio ditta Vermigli snc in via Marsala 29 inizia la sua attività nel 1949 ma in realtà lavora ad Alessandria da prima della guerra con il pastificio Bolognese in via Milano. Il fondatore è Domenico Dalera, il nome dell'azienda è riferito alla moglie Metilde Vermigli, a cui volle intestarla. Domenico proviene dalla Lomellina. Da qui aveva seguito il padre Sigismondo in Argentina da cui tornarono nel 1927/28 in Italia a seguito alla morte di un fratello paterno. Domenico impara a lavorare a Voghera in un pastificio che però deve chiudere. Allora nel 1929 si trasferisce ad Alessandria perché ha saputo che è stato messo in vendita il Bolognese e lo acquisisce. Deve però chiuderlo nel periodo della

guerra per il divieto di vendere i beni voluttuari, andando a lavorare come operaio nella Mino, che stava producendo munizioni. Dopo la guerra passa nel settore calzaturiero, realizzando le forme per le scarpe presso Calcagnino. Lo stipendio di operaio però non basta per sostenere una famiglia numerosa. Ha già due figli e la moglie è in attesa del terzo. Da qui la decisione di ributtarsi nell'avventura con la costituzione di un nuovo pastificio.

Inizialmente si lavora totalmente a mano. Successivamente, la crescita dell'attività favorita da quella del paese con la ricostruzione permette di comprare delle macchine. Nei ricordi famigliari ci sono i turni per sorvegliare il primo cilindro acquistato con ben 100 mila lire per timore del furto, a sottolineare la situazione comunque non facile di queste fasi iniziali.

Nel 1956 Domenico muore all'età di 47 anni. La ditta viene allora guidata dai suoi figli Edoardo e Luigi, mancato il 31 gennaio scorso. Ora il testimone è passato ai cugini Roberto e Roberta, rispettivamente figli di Edoardo e Luigi. Con loro lavorano Domenica Olivieri, moglie di Roberto, e Federico Randazzo, figlio di Roberta. In pratica si è già arrivati alla quinta generazione.

Inizialmente la produzione riguarda soprattutto i tortellini, poco diffusi sul territorio e di non facile realizzazione. A differenza di oggi, non si cucinavano



gli agnolotti, perché li facevano già le donne in casa. I tortellini appartenendo a una tradizione non piemontese erano meno cucinati nelle famiglie. Poi l'evoluzione dei tempi porterà a una maggiore richiesta degli agnolotti perché sempre più donne lavorano e la loro realizzazione, essendo comunque un po' macchinosa, è sempre meno frequente nelle famiglie. La ditta propone proprio quello tipico alessandrino con la carne di stufato di manzo e maiale messa in fusione con Il Barbera, le verdure, la salsiccia e il parmigiano.

Negli ultimi decenni vengono preparati anche i plin, tipico piatto monferrino, con arrosto, parmigiano e spinaci. Per i tortellini, vengono proposti otto tipi diversi. Vengono fatti anche cannelloni, lasagne e rabaton.

L'azienda ha subito danni durissimi durante l'alluvione del Tanaro ma la famiglia Dalera ha saputo rimboccarsi le maniche e rimettersi sul mercato.



## Nel segno dell'alta qualità contro la grande distribuzione

Anno 1945, immediato dopoguerra: una giovane coppia di alessandrini decide di buttarsi in una nuova avventura. Amelia Rossi e suo marito, dopo una semplice analisi di mercato, si rendono conto che Alessandria manca di chi possa offrire articoli di pelletteria artigianali di qualità.

Comincia così l'attività dell'azienda Rossi, insegna dedicata alla signora Amelia, che, da una piccola fabbrica, con una decina di operai, sviluppa l'attività in sei punti vendita distribuiti tra Piemonte e Lombardia.

Il primo fu quello di via Modena, angolo via Legnano, in cui coesistevano il laboratorio di pelletteria e il negozio. Negli anni la pelletteria 'Rossi' è stata vetrina dei più prestigiosi marchi del settore, con la competente e professionale direzione della signorina Licia, figlia di Amelia, e oggi di Paola, come terza generazione, ha raccolto il testimone e prosegue l'attività dei nonni. Una scelta da parte sua non obbligata. Era da sempre affascinata dal mondo della moda, ma inizialmente aveva preferito dare priorità agli studi, laureandosi in architettura al Politecnico di Milano. A questo punto dovette fare

una scelta: privilegiare la sua professione o proseguire l'attività di famiglia, che sicuramente gli avrebbe permesso di avere più tempo da dedicare ai suoi figli, pur con grandi soddisfazioni dal punto di vista lavorativo. La decisione è stata così nella direzione dell'attività commerciale, peraltro premiata dagli ottimi risultati raggiunti.

L'impegno non è stato certo facile in questi anni. I tempi sono cambiati rispetto al passato, il compito di Paola è stato sicuramente più difficile rispetto alla nonna e alla mamma. La moda è sempre un mondo meraviglioso ma non è uno scherzo resistere per i punti vendita come quello alessandrino di fronte alla concorrenza dei giganti della distribuzione. La risposta vincente è stata quella dell'alta qualità e della professionalità. L'azienda di Paola Cassinelli ha rilanciato moltissimo su questi aspetti, peraltro già da tempo patrimonio dell'esercizio, riscontrando molti apprezzamenti nella clientela.

Oltre agli articoli di moda come borse di donna, piccola pelletteria e accessori, il punto vendita offre una vasta gamma di oggetti professionali per uomo come cartelle, zaini e trolley. Inoltre nell'am-



pio reparto valigeria si trovano soluzioni per qualsiasi tipo di viaggio, con i prodotti più innovativi e tecnologici delle migliori aziende presenti sul mercato nazionale ed europeo.

La Pelletteria Rossi di Paola Cassinelli in via Modena 5 resta quindi un punto fermo nel mondo del commercio alessandrino, capace sempre di competere con la grande distribuzione grazie a scelte basate sull'alta qualità. Con le sue belle vetrine continua a tenere alta la bandiera tradizionale di stile ed eleganza che deve restare caratteristica fondamentale del centro storico di Alessandria.





## Profumi speciali tra grandi novità e tradizione

Profumi preziosi e speciali per respirare l'Alessandria di ieri e di oggi. Si caratterizza per originalità e qualità la Profumeria PIERA di via Dante, nata nel 1979. Sua fondatrice è Pierangela Giacobone, che decide di compiere questo passo dopo vent'anni di esperienze come commessa nelle profumerie storiche della città. Un tipico caso di felice gestione famigliare: il figlio Davide Grassano si forma nel negozio e da sei anni ormai affianca la madre nella conduzione dell'attività.

Negli ultimi due decenni c'è un cambio di indirizzo che ha permesso alla Profumeria di resistere ai grandi mutamenti avvenuti nel mondo del commercio con la sempre più forte presenza della grande distribuzione.

«Ci siamo concentrati - spiega Davide Grassano - su profumi e creme di nicchia che abbiamo soltanto noi in concessione. Mia madre già vent'anni fa capì che non si poteva più puntare sui prodotti tradizionali che sono nelle catene. Così ora proponiamo profumi e creme esclusivi che abbiamo soltanto noi. Le grandi catene fanno soltanto un discorso di prezzo, noi allora puntiamo sulla qualità. La risposta del consumatore è stata assolutamente positiva e ancora oggi siamo contenti di avere fatto questa scelta». Ancora una volta dunque, anche nel caso della Profumeria PIERA, l'arma vincente è stata di contrapporre qualità e originalità allo strapotere della grande distribuzione. Una scelta che ha permesso all'esercizio di mantenere uno zoccolo duro di clientela che si fida dei suoi prodotti speciali e perciò viene soltanto qui per soddisfare le proprie esigenze.



La sede non è mai stata cambiata. PIERA e suo figlio sono soddisfatti della posizione. «In via Dante oggi ci sono le criticità di ogni via: qualche negozio chiuso, qualche affitto troppo caro per cui la gente va via ma tutto sommato non ci possiamo lamentare» dice Davide.

Un successo che dipende anche dalla profonda conoscenza dei gusti e degli orientamenti della clientela. «Nel profumo oggi - spiega Davide Grassano - una persona cerca un tipo di fragranza che lo distingue dagli altri. Per quanto riguarda la clientela, è decisamente più femminile: su dieci persone, sette sono donne».

I clienti sono anche molto più preparati rispetto alla fine degli anni Settanta, quando PIERA fondò il negozio. «Si informano - dice Davide Grassano - su internet ma sanno che le sue notizie molte volte non sono veritiere. Per le cose più specifiche vengono in negozio».

La maggior parte dei clienti sono in una fascia dai 40 ai 60 anni, la problematica sta nel cambio generazionale. Si tratta cioè fare conoscere i prodotti ai più giovani.

I gusti cambiano tantissimo a seconda delle generazioni ma la Profumeria PIERA ha dimostrato di sapere passare indenne attraverso i decenni, facendosi apprezzare da ogni generazione.



## La capacità di sapere sempre reinventarsi

La tradizione del commercio della famiglia Quagli ha origini lontane, che risalgono alla prima metà del Novecento con Mario Quagli che arriva dalla Toscana per lavorare come ambulante. Inizialmente opera nel settore dei gelati collaborando con il mitico Celestino Cencenà, quindi si mette in proprio. Vende gelati in estate e la farinata in inverno. Abita in via Verona, vicino al negozio di farinata di Paride, un altro commerciante arrivato dalla Toscana. Il figlio Giuliano lavora inizialmente anch'esso come ambulante con oggettistica e articoli per la casa quali piatti, posate o bicchieri. Propone lo stesso tipo di merce nel negozio che apre con la moglie Emma nel 1966 in via Dosse-

na. Il grande salto avviene nel 1978 con il passaggio in piazza Garibaldi, nel cuore commerciale della città mentre la precedente collocazione era più periferica. Una scelta compiuta dal figlio Ivano e cui successivamente si affianca la più giovane sorella Valeria. Ora si passa alla vendita di articoli regalo con l'attenzione a grandi firme come Versace o Bulgari. La clientela adesso è costituita soprattutto dai ragazzi che si sposano,

è il momento della lista nozze. Nel 1994 l'esercizio subisce un duro danno per l'alluvione ma trova la forza di reagire, anche grazie alla solidarietà arrivata da molti clienti.

Ma pure questa epoca finisce. I matrimoni diminuiscono e soprattutto calano i regali fatti per le nozze. Sono sempre più frequenti inoltre i casi di persone che si sposano dopo un periodo di convivenza, non avvertendo più il bisogno di una lista nozze paragonabile a quelle del passato.

Così, accanto all'oggettistica e ai profumi per la casa, subentra l'interesse soprattutto per il food: è il momento del cibo di qualità e proprio da qui nasce il trasferimento in via San Lorenzo III, una zona da sempre avocata in città al settore alimentare e rimasta legata alla tradizione del commercio locale a differenza di altre aree del centro storiche in cui è penetrata la grande distribuzione.

«Abbiamo cominciato – spiega Ivano Quagli – ad inserire tante piccole aziende artigianali che riguardano il cibo con specialità siciliane o toscane. Una grossa evoluzione dovuta al fatto che gradualmente cambiano le esigenze



del pubblico. Diciamo che la nostra logica rimane quella di cercare aziende di qualità. Lo era con Versace e lo è ora con paste di produzione artigianali o biscotti di pasticci toscani. Cambia radicalmente l'articolo ma la logica rimane identica: offrire sempre il meglio per il cliente».

Paradossalmente, tornano anche persone che venivano in piazza Garibaldi. «Devo dire – dice Ivano Quagli – che ora abbiamo tra i nostri clienti tantissimi di quegli ex giovani che erano venuti da noi per la lista nozze quando eravamo in piazza Garibaldi. Ora arrivano a comprare altri prodotti, molto diversi ma sempre all'insegna della qualità». Le origini toscane hanno aiutato in questo nuovo corso commerciale. «Conoscevamo diverse aziende toscane e questo ha aiutato. Inoltre mia moglie, che fa un altro mestiere, è di origini siciliane e grazie alle sue conoscenze siamo venuti a contatto con altri produttori artigianali».





## Continua la tradizione delle calzature alessandrine

L'attività di Reposi calzature in piazza Garibaldi 6 ha alle spalle un'antica tradizione che risale addirittura al XIX secolo. Tutto inizia nella seconda metà dell'Ottocento, quando Enrico Reposi apre una bottega in via Mazzini 7: allora le calzature erano costruite a mano e su misura. Il primo documento oggi esistente sull'esercizio è del 1891 ma probabilmente è stato fondato precedentemente.

In seguito il figlio Pasquale rilevò la calzoleria Monti che aveva sede in via Palazzo di città 6, l'attuale via Verdi, per proseguire in proprio il mestiere di calzolaio insieme alla moglie Francesca, che faceva l'orlatrice e che inizialmente lavorava nella bottega di Enrico Reposi in via Mazzini. Nel 1902 Pasquale si trasferì in piazza

Garibaldi 6 dove tuttora ha sede il negozio di calzature: i lavoratori erano cinque, venivano confezionati oltre alle calzature anche stivali per gli ufficiali della caserma Valfré. Solo successivamente iniziò la vendita di lavori prodotti nei primi calzaturifici. Una scelta importante coincidente proprio con la stessa nascita di piazza Garibaldi, che viene costruita per porsi come ingresso di prestigio per la città da parte di chi arriva dalla stazione ferroviaria. Era in pratica il volto migliore dell'Alessandria della Belle Époque, il suo simbolo. Per un commerciante, avere qui il proprio esercizio significava porsi nella zona più importante e prestigiosa della città. Pasquale morirà durante il bombardamento del 5 aprile 1945 mentre, uscendo dal negozio, stava andando verso la sua abitazione.

Il figlio Umberto, nato nel 1891 e nonno dell'attuale titolare, dapprima lavorò a Torino e quindi per alcuni anni come tagliatore capo nel calzaturificio Bima per proseguire successivamente l'attività di famiglia insieme alla moglie Piera, facendo tesoro della profonda conoscenza della calzatura, dei materiali, delle forme e delle diverse costruzioni avuta nel suo apprendistato.

Nel 1955 Riccardo Reposi iniziò l'attività di commerciante affiancando i genitori, dal 1965 coadiuvato dalla moglie Angela. Nel 1973 aprirono Reposi junior in corso Roma, negozio specializzato in calzature per bambini chiuso poi nel 1989.

Dal 2000, il negozio di piazza Garibaldi è condotto da Fabrizio Reposi, secondogenito di Riccardo, affiancato dal 2005 dalla moglie Elena. Dopo il parziale restyling dell'agosto 2003, si è deciso di rinnovare totalmente i locali: dopo due mesi di ristrutturazione, il negozio è stato riaperto il 13 marzo 2010.

La capacità di innovarsi e adattarsi ai tempi è connaturata a questa dinastia del commercio alessandrino. Ci si adegua facilmente anche ai diversi mutamenti della clientela. Oggi per esempio nella scarpa maschile la maggiore richiesta riguarda quelle sportiva rispetto alla classica in fondo cuoio. La domanda femminile è preponderante, come d'altra parte è di regola nell'abbigliamento. Dalla fine del 2019 si è anche passati alla vendita online, che affianca quella tradizionale del negozio di piazza Garibaldi.



## Cornici per grandi artisti da Pellizza a Fontana

Rolando & Cresta Cornici di via Piacenza 6 nasce il 23 ottobre 1966 grazie a Ugo Cresta, che rileva il negozio da Zerbino, che già si occupava di cornici. La sede è sempre rimasta qui ma con delle modifiche. All'epoca di Zerbino esisteva anche un'officina di cui restano ancora alcune tracce. Ugo Cresta apportò subito dei cambiamenti, creando il magazzino.

A lui subentrano successivamente la figlia Paola Cresta e suo marito Giovanni Rolando. Oggi il loro nipote Lorenzo Rolando è il responsabile dell'esercizio e in questo storico negozio vengono ancora prodotte cornici di svariati modelli. Si lavora su misura e in pratica si trova una soluzione per qualsiasi cosa si voglia appendere al muro, dal poster al puzzle alle lauree. Vengono venduti anche dipinti. Al momento la bottega sta lavorando con artisti locali come, per esempio, Marina Serra, Lele Gastini, Renato Luparia e Nadia Presotto, recentemente scomparsa. Decisamente particolari gli acquarelli di quest'ultima presenti in bottega perché realizzati senza disegno preparatorio. Molto sfumati con colori tenui, sono dei piccoli gioielli, che ben

rappresentano questa sfortunata artista legata al mondo della solidarietà che ha lasciato molti rimpianti dietro di sé. Anche suo marito Renato Luparia è un nome ben conosciuto per le sue fotografie d'autore che sono state esposte e apprezzate in mostre di rilievo anche fuori dai confini provinciali e regionali. Nel negozio sono presenti sue immagini che rappresentano le colline del Monferrato, realizzate su carta di cotone e veramente affascinanti. Lele Gastini è nome ben conosciuto in città per i suoi bellissimi disegni. Memorabili i lavori con cui ha raccontato la vita in città e in Italia durante il periodo del lockdown, a cui dedicò anche una intera prima pagina del 'Piccolo'. Le cornici proposte si dividono tra quelle classiche e le novità che ogni anno i fornitori sfornano in base alle mode del momento. A rivolgersi a questa bottega è prevalentemente una clientela di fascia media.

Nella storia di questo esercizio figurano anche clienti molto famosi. Per esempio, una serie di cornici commissionato addirittura da Pippo Baudo. Evidentemente la fama del buon lavoro svolto dall'esercizio si era diffusa ben oltre i



confini locali. Recentemente Rolando ha lavorato anche per l'Outlet di Seravalle Scrivia. La cornice è molto importante per valorizzare un'opera d'arte. Altrettanto interessante scoprire quali autori sono stati incorniciati. Nel passato non sono mancate, per esempio, le commissioni per opere di Pietro Morando, artista particolarmente amato dagli alessandrini. Ma anche di recente sono stati eseguiti lavori molto importanti. «Ho incorniciato - dice Lorenzo Rolando - un bozzetto del 'Quarto Stato' di Pellizza da Volpedo. Un altro quadro importante su cui ho lavorato era di Lucio Fontana. In entrambi i casi ho avuto le opere al mattino e le ho consegnato alla sera per non avere problemi. Appartenevano a collezionisti privati. Altre opere che ricordo sono di Mario Schifano, il famoso autore della pop art italiana, e Alberto Caffassi, storico pittore alessandrino».





## Nel nome del grande Mike Bongiorno

La storia della Torrefazione Mike, oggi in via Ignazio Bertola Roveda 14, è un grande esempio di imprenditorialità di successo. Il protagonista è Mario Castagnotto, vero self made man. Inizialmente è un garzone che nel 1956 ripara le macchine da caffè Faema in un'officina in via Gramsci. Durante i suoi interventi nei bar vede le tante persone che guardano in televisione 'Lascia e raddoppia' di Mike Bongiorno: decide che se avesse prodotto un proprio caffè lo chiamerà Mike, convinto che quel nome porterà fortuna e popolarità.

Installa la sua prima tostatrice da 20 kg alimentata a legno nel retrobottega della drogheria di corso Virginia Marini di sua sorella Angela. Il 1959 è l'anno della svolta: si sposa con Anna e apre la propria attività in corso Roma 19 con una tostatrice appena più grande di quella precedente, affidata al papà della moglie, Oreste, che lascia il suo

lavoro di macchinista ferroviere per aiutarlo. Le miscele che sapientemente crea vengono degustate nel suo esercizio grazie a una macchina Faema oppure vendute sfuse, in grani o macinate.

Il Caffè Mike viene apprezzato subito da bar e ristoranti della città per la sua qualità mentre il nome scelto contribuisce alla popolarità. Mario crea anche una bella rappresentazione grafica, ispirandosi all'America Latina.

Il crescente successo porta alla necessità del trasferimento nel 1965 nell'attuale sede, dove si trova anche la sua abitazione. Nel 1977 arriva il primo riconoscimento ufficiale con il Premio Città di Alessandria. Il successo è da tempo ormai nazionale ma resta forte il legame con Alessandria, tanto che nel 1984 Mario crea una miscela dedicata ad essa il cui stemma, per gentile concessione del Comune, si ritrova ancora oggi sulle confezioni. Il 2 giugno 1993 il presidente della Repubblica Oscar Luigi Scalfaro gli conferisce l'onorificenza di cavaliere del lavoro. Neanche un anno dopo, il 6 novembre 1994, l'azienda subisce le devastazioni delle acque del Tanaro, ma sa reagire e riprendersi. Nel 2009 la Torrefazione Mike può festeggiare i suoi cinquant'anni offrendo un grande concerto ad Alessandria in Cittadella con le musiche di George Gershwin eseguite dagli artisti del Teatro Regio di Torino.

Il 7 settembre 2010 Mario muore ma l'azienda continua ad avere successo sotto la guida della moglie Anna e dei

figli. Mentre le miscele commercializzate sono rigorosamente quelle create dal suo fondatore, innovazioni continue vengono attuate sugli impianti mantenendo alto lo standard di qualità e permettendole di ottenere il meglio nella preparazione e nel confezionamento. Si arriva così nel migliore dei modi all'appuntamento delle celebrazioni dei sessant'anni, immortalate da un fantastico logo disegnato da Riccardo Guasco.



## Turismo: alla scoperta non solo dell'estero

Valdata Tours sas di via Pistoia 16 viene fondato il 1 luglio 1976 da Alberto Valdata. Il primo anno l'agenzia di viaggi ha sede in un piccolo ufficio in via Trotti, in quello successivo si trasferisce in quella che ha ancora oggi. È il periodo d'oro del settore turistico, il lavoro è subito tanto. L'agenzia ha ben presto molti dipendenti, organizza numerosi gruppi per gite domenicali, settimanali e tour. Sono molto richiesti anche i viaggi individuali. Si occupa inoltre delle gite scolastiche ed è anche ufficio passaporti, aspetto questo che viene mantenuto fino all'introduzione dell'impronta digitale.

«Oggi - spiega Cristina Valdata, figlia del fondatore - continuiamo a mantenere la tradizione di professionalità, con il contatto diretto nei confronti della clientela, l'assistenza già prima della partenza con la programmazione, la scelta del viaggio, l'organizzazione, il ritorno».

Non è cambiato molto rispetto al passato. «I viaggi di gruppo - dice Cristina - funzionano bene anche oggi a parte la sospensione dovuta al Covid 19». Una differenza sta nella rinuncia alle gite scolastiche che non danno signifi-

ficativi margini di guadagno. Negli ultimi anni sono state introdotte interessanti novità con l'ideazione di pacchetti tematici su Alessandria come Alessandria massonica, il Tour delle pasticcerie, lo SchiacciaAlessandria riferito alla visita della città in versione teatrale. Altri pacchetti sono relativi non alla sola città ma al territorio come Alessandria - Casale o Alessandria - Tortona. La valorizzazione della provincia si è anche concretizzata con un tour preparato in collaborazione con il Comune ed Alexala per alcuni giornalisti in visita alle nostre zone.

Questi itinerari per Alessandria riguardano i turisti ma pure gli stessi residenti che desiderano conoscere la propria città. «Noi - dice Cristina Valdata - abbiamo tanti monumenti e opere di pregio che però non sono conosciute o adeguatamente considerate dagli alessandrini, forse perché è un atteggiamento che fa parte del loro carattere o anche perché avendole sempre sotto gli occhi, finiamo per non darle la considerazione che meritano».

Il tour dell'Alessandria massonica, lanciato quattro anni fa, ha avuto un grande successo. D'altra parte l'iniziativa



era davvero originale, dal momento che Alberto Valdata conosceva l'argomento in modo molto approfondito, avendo scritto su di esso anche quello che può essere considerato il libro più completo sull'argomento. Gli altri nuovi tour sono stati preparati in periodo Covid e quindi non hanno potuto ancora avere una grande risonanza.

La pandemia ha condizionato anche altri aspetti: negli ultimi due anni i viaggi scelti sono stati quasi tutti solo in Italia con grande penalizzazione delle proposte per l'estero. Negli anni passati le scelte erano invece distribuite su tutte le proposte: si andava in Italia ma anche fuori sia per distanze medie nel Mediterraneo (Egitto, Grecia, Spagna) che per il lungo viaggio come Caraibi, Africa, Oriente, Oceano Indiano. Questo sia per i tour che per i soggiorni.

L'agenzia dal 2018 è guidata da Cristina Valdata e da Giancarlo Bertola, che lavorava già in essa dal 1998.





## Professionalità e qualità per difendere i tuoi occhi

Vinciguerra Vittorio di Vinciguerra G & C sas di via Milano 39 costituisce una vera istituzione nel centro storico alessandrino. Nasce nel 1923 ad opera di Vittorio Vinciguerra già in via Milano ma in una posizione diversa, più vicina a piazzetta della Lega. La sede attuale viene presa pochi anni dopo, intorno al 1928. Vittorio inizialmente è orologiaio e il negozio vende un po' di tutto: orologi, termometri e anche qualche occhiale. Proprio verso quest'ultimo prodotto l'esercizio gradualmente tende a specializzarsi, abbandonando gli altri settori. Vittorio nel corso del tempo ha collaboratori che con lui imparano il mestiere per mettersi successivamente in proprio, uno in Alessandria e un altro addirittura in Argentina. «Oggi - spiega Giuseppe Vinciguerra, figlio di Vittorio - la formazione di un giovane avviene in altra maniera, deve prendere un diploma. All'epoca comunque non c'erano questioni di rivalità quando il giovane lasciava la bottega per mettersi in proprio. Apparteneva alla consuetudine del tempo questo comportamento». I Vinciguerra sono già alla terza generazione in questa bella storia di com-

mercio cittadino: Giuseppe dal 1986 è infatti affiancato dalla figlia Giuliana. Il negozio ha avuto un importante ristrutturazione nel 1982.

L'esercizio, puntando sulla qualità, ha clienti non solo alessandrini ma anche di altre province e regioni. Giuseppe ricorda clienti famosi: «Per esempio, Fausto Coppi con i due moschettieri Carrea e Milano. Oppure Fred Buscaglione o Gianni Versace».

Chi entra in questo negozio è aiutato nel compito non facile di trovare l'occhiale giusto.

«Noi pratichiamo una vendita assistita - spiega Giuliana Vinciguerra -, cerchiamo di indirizzare il cliente verso la scelta giusta».

Il mercato è molto cambiato negli ultimi anni. «Cerchiamo di proporre - spiega Giuseppe Vinciguerra - occhiali un po' particolari per uscire fuori dagli schemi dal momento che tutte le vetrine sono uguali. Offriamo prodotti di nicchia, belli. Tanti occhiali sono fatti su misura per il fruitore. Si fa una vendita più completa, seguendo il cliente in tutto e per tutto».

L'esame della vista è compiuto con



una struttura all'ordine del giorno e sono in tanti a usufruire di questo servizio.

«È cresciuto - aggiunge Giuliana - il numero delle persone che vengono a fare l'esame della vista, oggi c'è molta più attenzione a questo problema. Quest'anno inoltre dopo il lockdown c'è stata un'impennata di controlli visivi perché la gente ha risentito del fatto che è rimasta più tempo davanti al computer. Si sono anche trovati meglio in una struttura come la nostra, sanificata e sicura rispetto a un ospedale dove ci sono tante persone».

Proprio sulla questione delle visite di controllo, Giuseppe lancia un opportuno messaggio per il mondo dell'infanzia e le famiglie: «La miopia si sta accentuando nei bambini per il diverso stile di vita con il tanto tempo trascorso davanti al tablet. C'è bisogno di attenzione da parte dei genitori, i controlli sono importanti per potere intervenire subito su questi problemi».

*Si ringraziano per la disponibilità tutte le Botteghe Storiche di Alessandria*

- |                                          |                                   |
|------------------------------------------|-----------------------------------|
| 01_ ALLI DUE BUOI ROSSI                  | 35_ LOMBARDI LAMPADARI            |
| 02_ ANFOSSI ROMANO                       | 36_ MACELLERIA ROSSINI FELICE     |
| 03_ ANTICA TABACCHERIA TOSI              | 37_ MELCHIONNI GROUP              |
| 04_ AR.TE.GO.                            | 38_ MERCERIA BARCELLONA           |
| 05_ ARGENTERIE SACCO                     | 39_ MIMMO&SAVERIO COIFFEURS       |
| 06_ BAGLIANO                             | 40_ MORIONI MARINO                |
| 07_ BAR DEL POPOLO                       | 41_ OROLOGERIA FRACCHIA           |
| 08_ BAR GIPSY                            | 42_ OROLOGERIA LUIGI REGALZI      |
| 09_ BAR LEO                              | 43_ OTTICA BIGOTTI                |
| 10_ BIZAAR                               | 44_ PANETTERIA PONZANO GIANCARLO  |
| 11_ BORSA IMMOBILIARE ALESSANDRIA        | 45_ PANETTERIA SECCHI             |
| 12_ BOTTEGA DEL MAIALE                   | 46_ PANIFICIO SECHI               |
| 13_ CANE GIOVANNI PRODOTTI PANETTERIA    | 47_ PARASSOLE                     |
| 14_ CEREDA E PANIZZA                     | 48_ PASTICCERIA BONADEO           |
| 15_ COLORIFICIO CASTAGNA                 | 49_ PASTICCERIA GALLINA           |
| 16_ COLTELLERIA BOIDO                    | 50_ PASTICCERIA MEZZARO           |
| 17_ CRESTA DI VIA SAN LORENZO            | 51_ PASTICCERIA ROVIDA SIGNORELLI |
| 18_ ENOTECA BOIDO                        | 52_ PASTICCERIA ZOCCOLA           |
| 19_ FARMACIA CENTRALE DI ZUCCOTTI CARLO  | 53_ PASTIFICIO DITTA VERMIGLI     |
| 20_ FARMACIA OSIMO DI MARCELLO PITTALUGA | 54_ PELLETTERIA ROSSI             |
| 21_ FERRARI 1908                         | 55_ PROFUMERIA PIERA              |
| 22_ FORLINI ANGELA                       | 56_ QUAGLI SNC                    |
| 23_ FOTO CINE CHIAROTTI                  | 57_ REPOSI                        |
| 24_ FOTO TORLETTI                        | 58_ ROLANDO & CRESTA CORNICI      |
| 25_ GASTRONOMIA ADAMO                    | 59_ TORREFAZIONE MIKE             |
| 26_ GIOIELLERIA CAMURATI                 | 60_ VALDATA TOURS                 |
| 27_ GIOIELLERIA FERRANDO                 | 61_ VINCIGUERRA VITTORIO          |
| 28_ GIPSY FLORI                          |                                   |
| 29_ IMMOBILIARE STURLA                   | <i>e inoltre</i>                  |
| 30_ KIMONO                               | OTTICA DE MARCHI                  |
| 31_ L'ALBERO                             | TABACCHERIA I                     |
| 32_ LATTERIA GILARDENGHI                 | MERCERIA DALERA                   |
| 33_ LIBRERIA BERARDINI                   | ASTUTI ELETTRODOMESTICI           |
| 34_ LINOLEUM DI GRASSI                   | BAR NENE                          |



LE BOTTEGHE  
STORICHE  
DI ALESSANDRIA



Città di Alessandria